

الاقتصاد والأعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal
ARAB BUSINESS MAGAZINE
Issue 256 / Year 23 / April 2001
نيسان / أبريل 2001 / السنة الثالثة والعشرون / العدد 256

د. عاطف عبيد
رجل العبور الأقتصادي

السعودية:
الغاز يحرك حرارة الأستثمار الأجنبي

تظاهرة اقتصادية عربية في برلين

رؤية "الفيصلية" الأولوية لصناعة الخدمات



"الإقتصاد والأعمال" في عيدها الـ 22

مع هذا العدد تدخل "الاقتصاد والأعمال" عامها الثاني والعشرين وهو العمر الزمني الكافي لبلوغ مرحلة النضوج خصوصاً في عصر التكنولوجيا. وفي هذه المرحلة تدخل "الاقتصاد والأعمال" أزمة الانتقال الهادئة من مرحلة المؤسس إلى مرحلة المؤسسة، وهذه عملية صعبة بل معقّدة وكثيرون يتحدثون عنها بسهولة كأمنيات وتمنيات أو كهدف ممكن، لكن هؤلاء قلما يمارسون عملية الانتقال هذه أو قلما يعيشونها كمعاناة.

الصعوبة الأولى فيها هو اقتناع المؤسس بضرورة الانتقال هذه، والصعوبة الثانية فيها هو أن يتمكن فعلاً ونفسياً من الانتقال من مرحلة الاقتناع إلى مرحلة تجسيد هذا الاقتناع، أما الصعوبة الثالثة فيها فهو الاستعداد العملي للدخول في مواجهة مع ما يمكن تسميته – تبسيطاً – مراكز القوى في المؤسسة. وهي ليست كذلك بقدر ما هي عناصر تراكمت لديها مشاعر وقناعات جعلتها مشبّعة بأفكار ثابتة أو شبه ثابتة بحيث أنها تصبح مهيأة نفسياً وبلا وعي أو بلا قصد أحياناً – لمقاومة كل جديد أو تجديد، علماً أن هذه إذا تفهمت الأهداف ووُضعت في أجواء التغيير تكون متقبّلة للأمر ولو على مضض أحياناً. فهذه العناصر نفسها تعاني أزمة الانتقال من مرحلة المؤسس (وإن على مستواها وفي نطاقها) إلى مرحلة المؤسسة.

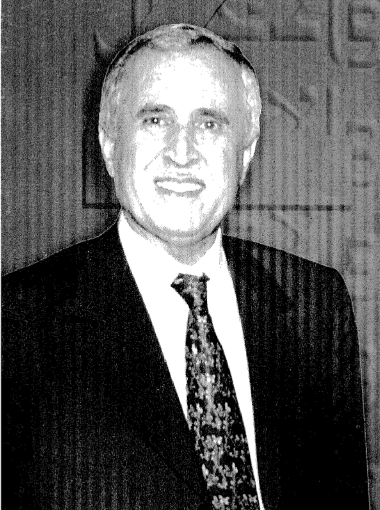
المشكلة دائماً تكون في كيفية خلق الانسجام والتناغم والتفاعل بين عناصر المؤسسة والعناصر الجديدة والتي يفترض أن تكون هي مظاهر وأدوات التغيير والتحديث. والمشكلة هنا تكمن في كيفية خلق التناغم والانسجام بين العناصر الجديدة نفسها التي تملك الأحلام والأوهام وتفتقر إلى الخبرة، وكذلك في كيفية خلق علاقات عمل صحية ومتوازنة في محيط المؤسسة مع ما يتطلب ذلك من جهد كبير لاحتواء المبالغات والحساسيات من هذا الجانب أم من ذاك.

هذا على صعيد العناصر البشرية. لكن ثمة وجوه أخرى ربما تكون أكثر صعوبة ودقة ألا وهي كيفية مواكبة التطور التكنولوجي المتسارع وفهمه بل وربطه بنشاط المؤسسة بحيث تظل تعيش في عصرها. فالمشكلة التقنية تقض مضاجع المؤسسات كل المؤسسات في كل البلدان لكنها تهدد المؤسسات في البلدان النامية لاسيما الصغيرة والمتوسطة منها. ومثل هذا التحدي تدركه "الاقتصاد والأعمال" وتواجهه بهدوء وتحاول أن تتلمس طريقها وسط حالة من البلبلة والفوضى تسود أوساط الأعمال من جراء تسارع التكنولوجيا نفسها ومن جراء الأخطاء الكثيرة الناجمة عن جهل وغرور التقنيين أحياناً وتقديمهم روح المتاجرة على روح الاستشارة الموضوعية مع ما ينجم عن ذلك من خسائر فادحة وإرباكات ووقت ضائع.

كثيرون يتطلّعون إلى النمو المستمر للمجموعة بإعجاب وتقدير وباحترام، وهذه الكثرة الوفيرة من الرجالات والقيادات التي تبنت قضية "الإقتصاد والأعمال" والتي تقدم في كل مناسبة كل ما تستطيعه من دعم وتأييد هي بلا شك أهم رأس مال نملكه، وكم نشعر بامتنانٍ وتقدير عميقين لكل فرد من أفرادها، لكن مع الأسف هناك دوماً قلّة تتربص في الخفاءِ وفي العلن بأي نجاح يضيف قيمة إلى تراث المجتمع ويعلي فيه صرحاً جديداً، وهذه القلّة المفعمة بروح السلبية لا تكره نجاح المجموعة فحسب بل أنها تكره كل نجاح وكل من يتاح له أن يتميّز سواء بنوعية العمل أو بحجم الإنجاز. وهناك قلّة أخرى تصاب بحالة الغيرة المرضية وهذه الفئة بدلا من الالتفات إلى العيوب التي تؤخر مسيرتها والبحث عن سبل لتطوير عملها، تنفق جلّ وقتها وطاقتها وأعصابها في محاولة إيذاء الآخرين وزرع الاشواك والعقبات في طريقهم. أما نحن فإننا لم نحقق ما حققناه بأساليب السلبية أو الافتئات على الآخرين، بل إننا ننطلق دائماً من رؤية إيجابية وقناعة راسخة بفضيلة حسن النية والتعاون والانفتاح. ونرى أن معركتنا الوحيدة والدائمة هي مع أنفسنا أولاً وأخيراً وليست مع الغير حتى ولو كان هذا الغير من النوع الذي يركز جام غضبه علينا تحت وطأة المشاعر السلبية المليئة بكل أنواع المكائد والأحقاد، علماً أن الأضداد السلبية مهما تجمعت لا يمكن أن تصنع إيجابية، وهي ربما – لو تسنى لها ذلك – تهدم بلذة ما هو قائم لكنها لا تضيف ولا تبني شيئاً.

فإلى رفاق الطريق الصامدين تحية إكبار وإعجاب في عيدنا الثاني والعشرين. فالشركة التي كانت مجلة وحيدة قبل 22 عاماً أصبحت 5 مجلات وأصبحت عشرات المؤتمرات والندوات والأحداث وأصبحت – وهذا هو الأهم – المثل والقدوة في ميدان عملها واختصاصها، وهذا ما كان ليحصل لولا تضافر الجهود المختلفة في المركز الرئيسي وفي مختلف مكاتب الشركة في غير بلد عربي وأجنبي وعبر مختلف المراسلين والممثلين، فتحية إكبار إلى أسرة المجموعة وإلى كل فرد فيها في ربيعها الدائم، ربيع القلوب والسواعد والعقول. ■

رئيس التحرير



الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Inf. Co.
APPICO S.A.L. Publishes
Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor - in - Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

ADDRESS

Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra - Beirut 1103 2100
Tel: 740173/4 - 353577/8/9
Fax: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E:
P.O.Box: 55014 Dubai
Tel : (971-4) 2941
Fax: (971-4) 294100
Email: aiwa@emirates.net.ae.

FRANCE:
22 Rue La Boetie 75008 Paris
Tel: (33-1) 42 66 92 71
Fax: (33-1) 42 66 92 75

Visit Al-Iktissad Wal-Aamal Web site:
www.aiwa.com.lb

سعر العدد

- لبنان 6000 ل.ل • سوريا 50 ل.س • الاردن 3 دينار
- العراق 4 دينار • السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار
- البحرين 2 دينار • قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما
- عمان 2 ريال • اليمن 500 ريالا • مصر 8 جنيهات
- السودان 3 جنيهات • ليبيا 5 دنانير • تونس 2 دينار
- المغرب 50 درهما.

- CYPRUS 3LC • AUSTRALIA $ 10 Aus.
- U.K. 3LS • CANADA $8 • FRANCE 30 F.F.
- GERMANY 14 D.M. • GREECE 400 Drachma
- ITALY 10000 Lir • SPAIN 1000 Peseta
- SWITZERLAND 14 F.S. • U.S.A. $ 7.

الاشتراك السنوي 100 دولار أميركي

ABC
1999 Audited Circulation

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات





هذا العدد

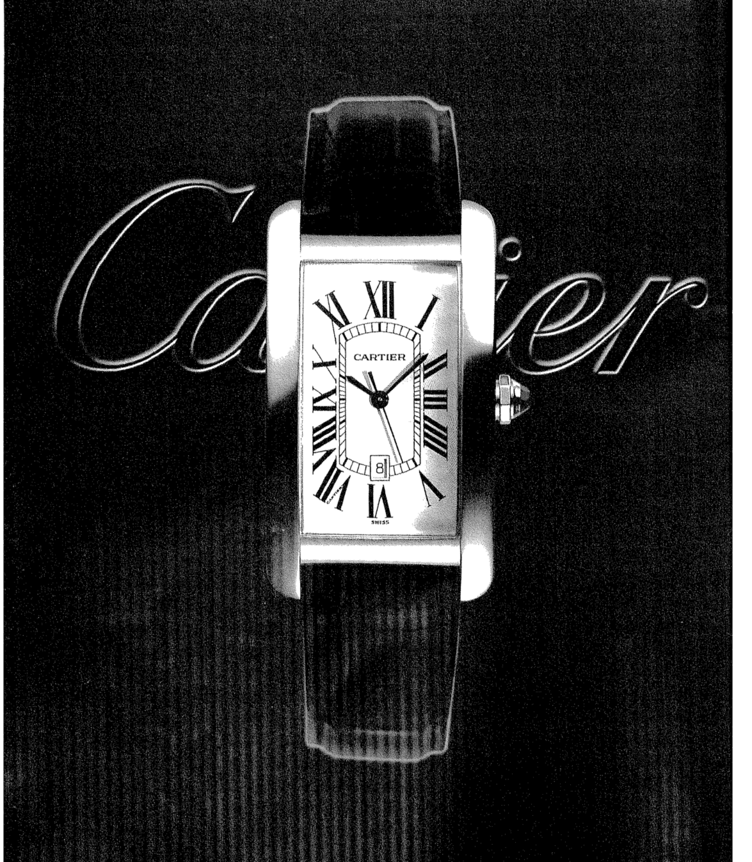
حصاد وفير شرقا وغربا

هذه الجردة النابضة نضعها برسم قرائنا وأصدقائنا.

في شهر واحد هو آذار/مارس الماضي نظمت الاقتصاد والأعمال حدثين مهمين الأول في بيروت وتمثل في المنتدى العربي للتأمين والثاني في بغداد وتمثل في تنظيم المؤتمر والمعرض العربي الدولي الثالث للصناعات الغذائية وصناعات التعبئة والتغليف. وبالإضافة إلى هذين الحدثين الرئيسيين شاركت المجموعة في تنظيم حدث ثالث في برلين إلى جانب الغرفة التجارية العربية الألمانية وتمثل في الملتقى السياحي العربي الألماني. كما قامت في غضون هذه الحركة النشطة شرقا وغربا بإصدار أربعة أعداد عادية وخاصة أو متخصصة. هذه الغزارة في الإنتاج إن دلت على شيء فعلى كفاءة جهاز "الاقتصاد والأعمال" وعلى القدرة والسرعة في الحركة وفي التحرك. فليس قليلاً أن يتواجد هذا الجهاز في بيروت وبغداد وبرلين في غضون شهر واحد وأن ينجح في تنظيم 3 أحداث ذات طابع عربي – دولي وفي قطاعات مختلفة هي: التأمين، والصناعات الغذائية، والسياحة. هذا إلى جانب نشاط كثيف في قطاع النشر تمثل في إصدار 4 أعداد في شهر واحد. وكأننا بالاقتصاد والأعمال وقد تحولت إلى مجلة أسبوعية ومن دون الإدعاء بأنها أسبوعية.

وفي شهر نيسان/إبريل الحالي تشارك الاقتصاد والأعمال في ندوة سياحية في جدة، وتنظم مؤتمر ومعرض في بيروت يتناول الصناعة الصحية في العالم العربي. وذلك قبل أن تتحول في مطلع أيار/مايو للاهتمام بالحدث السنوي الكبير الذي تنظمه منذ سبع سنوات وهو مؤتمر الاستثمار وأسواق رأس المال العربية.

وهكذا تتحرك "الاقتصاد والأعمال" في غير قطاع اقتصادي وتقني وفي غير بلد عربي أو أجنبي في وقت واحد وبسرعة قياسية. وفي كل عمل تقوم به تحرص على التميز وعلى تقديم الأفضل، وهذا القانون الذي دأبت عليه منذ انطلاقتها قبل 22 عاما هو الذي جعلها تنمو باطراد لتصبح على ما هي عليه اليوم كإحدى أكبر المجموعات العربية المستقلة المتخصصة في مجال النشر الاقتصادي وتنظيم المؤتمرات والأحداث الداعمة لمسيرة الاستثمار والتنمية في العالم العربي.



Cartier
CARTIER
SWISS

الاقتصاد والأعمال

المحتويات



54


42


109


50

There's nothing even close to it



The new Veriton 9100 is way ahead of the rest. With features that truly set it apart.

The Veriton 9100 with the powerful Intel® Pentium® 4 processor runs on a 400 Mhz system bus. And provides 3 x more bandwidth. But that's not all. It is also complemented by the latest dual channel RDRAM memory and a 32Mb AGP 4x VGA card that turns the most intensive computing applications into a pleasure cruise.

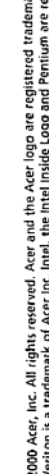
So, if you are looking for the fastest PC to improve your personal productivity and to improve your visual internet experience, your search ends here ......

Veriton 9100

- Intel® Pentium® 4 processor 1.3Ghz onwards
- Intel® 850 chipset
- 128Mb Dual Channel RDRAM memory
- nVidia GeForce2 Mx 32Mb 4x AGP
- 30Gb Ultra ATA-100 HDD
- Sound & LAN onboard
- Windows® 2000 Professional

Acer PCs use genuine Microsoft® Windows®.
www.microsoft.com/piracy/howtotell

intel inside pentium 4



acer
we hear you

Algeria: Socaram Tel: 213-2-951745 Bahrain: Computer World W.L.L. Tel: 973-293493 Cyprus: The Cyprus Import Corporation Ltd. Tel: 357-2-435757 LK GlobalSoft.com Ltd. Tel: 357-2-312828 Egypt: EgyptSat Tel: 20-2-3490133 El-Khouly Co. for Trading & Agencies Tel: 20-2-3351117 TEA Computers S.A. Tel: 20-2-2902019 Ethiopia: Neejat Computer Services PLC Tel: 251-1-517797 Router Computer Engineering PLC Tel: 251-1-150201 Ghana: Japan Motor Trading Co. Tel: 233-21-220164 Jordan: Computer and Engineering Bureau Tel: 962-6-5161116 Special Systems Company Tel: 962-6-5664221 TIS Group Tel: 962-6-5691111 Kenya: Kenya Micro Tel: 2542 740081 Kuwait: Al Sarraf Computer Services Co. W.L.L. Tel: 965-4814663 Al Alamiah Electronics Tel: 965-2414140 Lebanon: Computel S.A.R.L. Tel: 961-1-735855 Hiperdist - Lebanon S.A.L. Tel: 961-1-405413 Malta: Amatech Tel: 356-440427 Morocco: MACSI Tel: 212-2-204555 La Maison du PC, Tel: 99-12-16-44 Nigeria: Management Information Systems Tel: 2341 2693241 /3/4 Oman: Loay Enterprises L.L.C. Tel: 968-7716700 Pakistan: The Computer Super Market Tel: 92-42-111 111 300 Electro Sales & Services Tel: 92-21-4310456 Hi-Tech Business Tel: 92-21-5384866 Micro Innovations and Technologies Ltd. Tel: 92-21-4536440 Shahnawaz Limited Tel: 92-21-2313934 Palestine: New Techni Comp Tel: 972-2-9955163 Qatar: Qatar Computer Services Tel: 974-4441212 Al Mana & Partners Tel: 974-4422221 Saudi Arabia: Al-Alamiah Electronics Tel: 966-1-4770106 Arabian Computer Projects Co. Ltd. Tel: 966-2-6694605 Electronic Concepts Tel: 966-1-4656629 Hoshan Co. Ltd. Tel: 966-1-2170000 Senegal: Netcomm Tel: 221 8236901 Tunisia: TMI. Tel: 216-1 860666. Turkey: Ihlas-Acer Tel: 90-216-3179650 Uganda: S.A. Pegrume Co. Ltd. Tel: 256-41-259155 U.A.E.: Afcomp Tel: 971-4-3933898 CompuMe Tel: 971-4-2828555 Emirates Computers Est. Abu Dhabi, Tel: 971-2-6413641 Al Ain, Tel: 971-3-7513001 Dubai, Tel: 971-4-2825800 Sharjah, Tel: 971-6-5612424 Jumbo Electronics Co. Ltd.(LLC), Abu Dhabi, Tel: 971-2-6327001/6790298 Al Ain, Tel: 971-3-7642898 Dubai, Tel: 971-4- 3523555 / 3242077 Sharjah, Tel: 971-6-598283/5598524 Key Information Technology, Abu Dhabi, Tel: 971-2-6224442 Dubai, Tel: 971-4-3524232/3521275 Micro Computercentre, Dubai, Tel: 971-4-3930667 Plug-ins, Dubai, Tel:971-4- 2950404 SMB Computers, Dubai, Tel: 971-4-3933367 Yemen: National Trading Company, Tel: 967-1-245345 Computer Engineering World, Tel: 967-1-414180

المؤتمر - الحدث: ينمو ويتجدّد

بعضهم أطلق عليه اسم "دافوس العرب" والبعض الآخر شبّهه بانعقاد إقليمي لصندوق النقد الدولي لكن من دون الأبهة التي تحيط باجتماعات صندوق النقد. لكن المؤتمر الذي تنظمه مجموعة الاقتصاد والأعمال سنوياً حول شؤون الاستثمار وأسواق المال اتخذ لنفسه دوراً فريداً يتجاوز في الحقيقة حتى هذه التسميات السخية، ليصبح من جهة أهم ملتقى للأعمال في المنطقة سواء من حيث عدد المشاركين أم من حيث نوعية المشاركين فيه والمتحدثين أمامه والذين باتوا يضمون رؤساء حكومات ووزراء ومحافظي بنوك مركزية ومؤسسات ترويج الاستثمار وقادة المصارف والمجموعات الاستثمارية، والهيئات المالية الدولية والعربية المشتركة والقطرية، وهذا فضلاً عن كبار رجال الأعمال والمديرين والخبراء والمحللين.

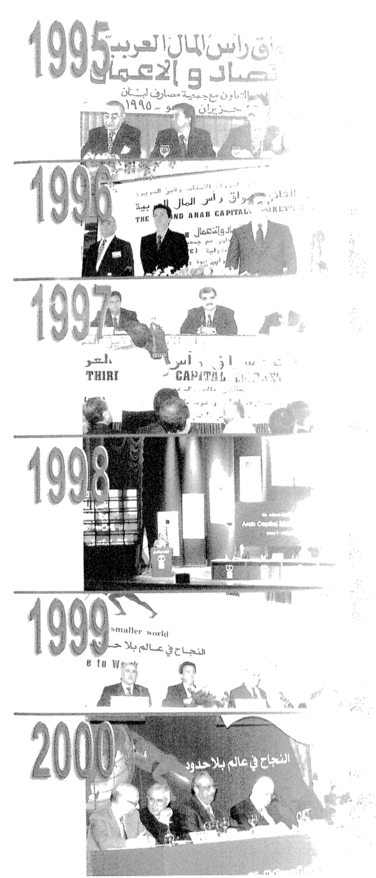
والمؤتمر أصبح المناسبة الوحيدة التي يمكنها أن تجمع سنة بعد سنة نحو 600 مشارك الذين باتوا، بفضل مستواهم الرفيع والمصادر والبلدان التي يأتون منها، يقدّمون صورة مصغّرة عن الأعمال والسياسات في المنطقة بأسرها. وفي إطار هذا المؤتمر–الملتقى يستكشف المشاركون مناخ وفرص الاستثمار في بلدان المنطقة في ضوء المعطيات والمتغيرات الإقليمية والدولية. وفي إطاره تتم اللقاءات الجانبية وتُعقد الصفقات وتُزرع البذور لمشاريع أعمال واستثمار مختلفة. وكم من المشاريع التي نُفّذت في لبنان وفي غير بلد عربي بدأت بلقاءات جانبية في هذا المؤتمر قبل أن تأخذ طريقها فتتطور وتنضج وتؤتي ثمارها. وكم من العقود أبرمت ومن عمليات التعارف المفيدة تمت في إطار المناسبة وفي ظلها.

هذا الدور الفريد لهذا المؤتمر–الملتقى لم يأتِ بالطبع من فراغ بل جاء نتيجة الجهود الحثيثة التي بذلتها المجموعة في إنجاحه كما أنه أيضاً نتيجة للميزات التي تتمتع بها مجموعة الاقتصاد والأعمال والتي جعلت منها عبر السنين، ومن خلال التجارب اليومية، محط ثقة جميع الأطراف المشاركين في المناسبة، كما جعلت منها أقوى مؤسسة إعلامية في مجال تنظيم المؤتمرات والترويج للإستثمارات على نطاق قطري أو إقليمي. ومن هنا جاء اهتمام الحكومات العربية التي باتت تكلف المجموعة تنظيم مؤتمرات مخصّصة للتعريف بالبلد والترويج لفرص الاستثمار التي يقدّمها. وفي لبنان وتقديراً للدور الذي تلعبه المجموعة في نطاق ترويج الاستثمارات وحفز علاقات الأعمال قام الرئيس **رفيق الحريري** بتعيين الزميل **رؤوف ابو زكي** نائباً لرئيس المؤسسة العامة لتشجيع الاستثمارات في لبنان،كما توجّت قناعته بجدية المؤتمر كحدث إقليمي بقبوله تولي رئاسته الفخرية خلال المؤتمر الرابع الذي انعقد العام 1998.

يبقى القول أن أحد الأسباب الأساسية وراء نجاح المؤتمر–الحدث هو التطورات المتواصلة التي طرأت عليه سنة بعد سنة وجاءت جميعها استجابة للتغييرات التي يشهدها الاقتصاد العربي وبالتالي تلبية لمصالح المشاركين الذي يضمون نسبة لا بأس بها من المصرفيين وخبراء الاستثمار الأجانب المهتمين بالمنطقة. وأحد أهم التطورات التي يتوقع أن يشهدها المؤتمر هذا العام، هو الزيادة الكبيرة في الحضور الرسمي لصانعي السياسات الاستثمارية في الدول العربية وما يُتوقع أن يؤدي إليه من حوارات مباشرة بين المسؤولين وبين المستثمرين ورجال الأعمال.

وهناك على الأقل ثلاثة من رؤساء الحكومات العربية قرروا مبدئياً حضور المؤتمر وفتح حوارات مباشرة مع المشاركين، كما أن هناك عدداً من وزراء المالية أو الاقتصاد في دول عربية أخرى يعتزمون حضور المؤتمر بهدف محاورة جمهور المستثمرين وصانعي القرار في القطاع الخاص. ومن المتوقع أن تعزّز هذه الحوارات الفائدة من المؤتمر وأن تعزز بالتالي دوره كصلة وصل فعالة بين أطراف العملية الاستثمارية في المنطقة. فإلى اللقاء في المؤتمر السابع للإستثمار وأسواق رأس المال العربية ونعدكم بالمزيد من التقدّم والتجديد وخدمة قضية الاستثمار والتنمية من عام لعام. ■

الاقتصاد والأعمال



بنك لبنان والمهجر يعزز، للسنة الـ٢٠، مركزه "أكبر مصرف في لبنان"

أعمال عام ٢٠٠٠
الأرباح ٧٨،٤٦ مليون دولار
والودائع تخطّت الـ٥ مليار دولار

- **إرتفاع الموجودات بنسبة ١٤٪ لتبلغ ٥،٧٩ مليار دولار أميركي.**
- **إزدياد الودائع بنسبة ١٥،٧٪ لتبلغ ٥،٠١ مليار دولار أميركي.**
- **نمو الارباح بمعدل ١١٪ لتبلغ ٧٨،٤٦ مليون دولار أميركي علماً:**
  - إن المصرف حافظ على معدل سيولة نقدية تزيد بصورة محسوسة عن ضعف النسبة المطلوبة من مصرف لبنان.
  - إن المصرف توسّع في تكوين المؤونات الاحتياطية تحسّباً لانعكاسات الوضع الاقتصادي.
- **إرتفاع الاموال الرأسمالية بنسبة ١٤٪ لتبلغ ٤٠٤ مليون دولار أميركي*.**
- **المحافظة على معدل ملاءة مرتفع جداً أي حوالي ٣ مرات المعدل الدولي وحوالي مرتين ونصف المعدل المطلوب في لبنان.**
- **الانفراد في لبنان بأعلى تصنيف محلي(A⁻) لقوة ومتانة المصرف الذاتية:**
  وفقاً للنشرة الاخيرة المؤرخة في ٢٠٠٠/١٢/٣١ الصادرة عن مؤسسة كابيتال انتاليجنس المختصّة بتقييم المصارف في الشرق الاوسط.

* منها ٧٥ مليون دولار أميركي سندات دين مرؤوسة، المعتبرة دولياً بحكم رأس المال.



لبنان : أهل السياسة والإنقاذ الإقتصادي

تجهد الحكومة اللبنانية لإنقاذ الوضع الإقتصادي من شفير الهاوية التي بلغها في نهاية السنة الماضية ولم يزل يقف على قاب قوسين منها. وكما بات معروفاً، فإن برنامج الحكومة الإنقاذي يركز من ناحية، على تنشيط الحركة الإقتصادية عن طريق تحفيز الإستثمار المحلي والأجنبي وإطلاق المشاريع وتشجيع الإنفاق الإستهلاكي، كما يركز من ناحية ثانية، على البدء بمعالجة أكثر جذرية للعجز المتفاقم في الموازنة العامة من خلال خفض الإنفاق الجاري ومعالجة مشكلة الهدر والعمالة الفائضة في القطاع العام وتنمية الإيرادات العامة ومباشرة تنفيذ برنامج التخصيص الذي كثر الكلام عنه في السنوات الأخيرة كوسيلة لإطفاء جزء على الأقل من الدين العام، وبالتالي الحد من تكلفة خدمة هذا الدين التي توازت تقريباً في سنة 2000 مع مجموع الإيرادات العامة.

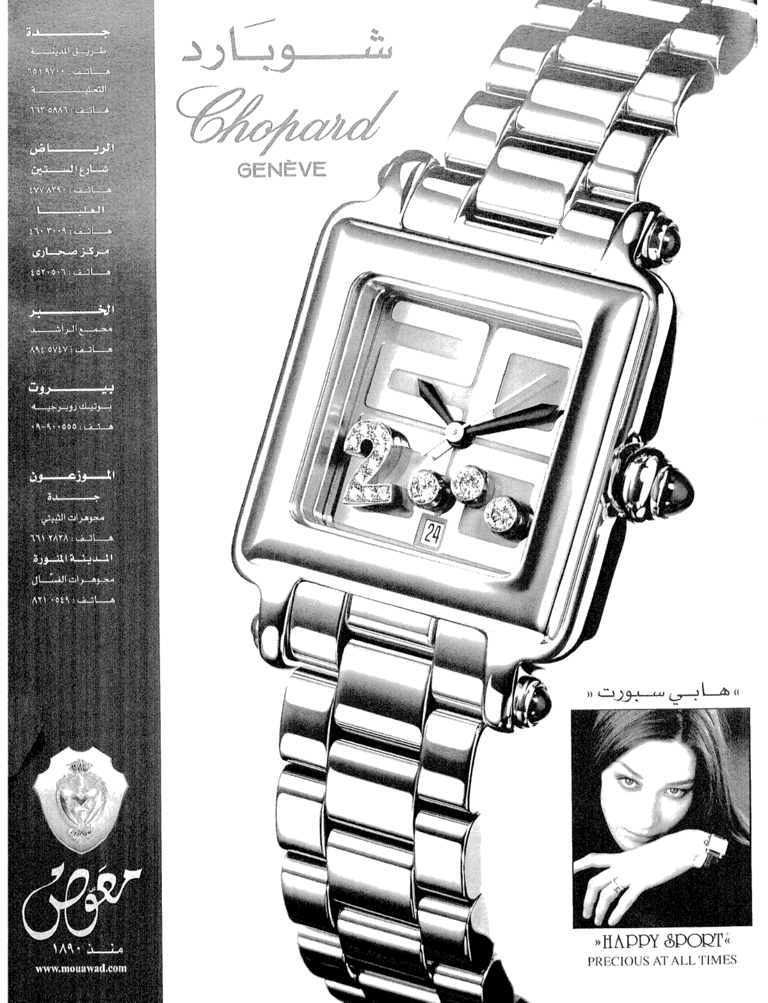
وفي هذا المجال، فإن الحكومة تواجه عقبات أساسية ومتشابكة في سبيل تحقيق هذه الأهداف. فالوضع الإقتصادي بلغ حداً من الركود أصبح يتطلب دفعة كبيرة لإعادة تحريكه. والوسائل التقليدية المعتمدة في حالات كهذه، لا يمكن استعمالها في لبنان في ظل الظروف الحالية. فتسهيل السياسة النقدية (من خلال خفض الفوائد بالدرجة الأولى) سيؤدي إلى تحول متزايد من الليرة اللبنانية إلى العملات الأجنبية ويزيد الضغوط بالتالي على النقد المحلي. أما اعتماد سياسة مالية توسعية فدونه الوضع السيئ للمالية العامة الذي لا يسمح حتى بالإنفاق الإستثماري . وهذا الوضع يجعل الخيار الوحيد المتبقي أمام الحكومة لتحريك الإقتصاد، هو الإسراع في استعمال القروض والهبات الأجنبية الممنوحة سابقاً وغير المستغلة حتى الآن لإطلاق مجموعة من المشاريع التنموية. أما تخفيض الإنفاق العام الجاري عن طريق إصلاح الإدارة العامة وترشيد المصاريف فهو عملية بطيئة وصعبة دونها الكثير من العقبات والمحاذير السياسية والاجتماعية. وتبقى ورقة التخصيص أو الخصخصة، وهذا الخيار يتطلب أيضاً فترة زمنية غير قصيرة أيضاً قبل أن يبدأ بإعطاء النتائج المرغوبة.

هذه العوامل المؤخرة للإصلاح أو للإنقاذ، تلقي عبئاً كبيراً على القطاع الخاص لأنه يصبح بذلك الجهة الأولى القادرة في المدى القصير على تحريك عجلة الإقتصاد من خلال تحريك الإنفاق الإستثماري. لكن العقدة كأداء تكمن هنا بالتحديد، وهي تتمحور حول ثقة رجال الأعمال والمستثمرين بالمستقبل السياسي والاقتصادي للبلد في ظل الأوضاع والتطورات الإقليمية المتلاطمة داخله وحوله، وهو ما يتوقف بدوره على الثقة بقدرة الطاقم السياسي في لبنان على استيعاب المخاطر التي تحيق بالاقتصاد ووضع المصالح الشخصية والفئوية جانباً لدعم خطوات الإنقاذ المطلوبة بكل جدية قبل غرق المركب بجميع ركابه. كما أنه يتناول الثقة بصلابة الموقف الحكومي وقدرة الفريق الوزاري على العمل كمجموعة منسجمة، وبالتالي تجاوز الألغام السياسية والاجتماعية لعملية تصحيح الوضع المالي بالسرعة المطلوبة، كما أنه يتناول أخيرا الثقة بقدرة الحكومة على مقاومة أنصاف الحلول أو إفراغ الحلول من مضمونها. وكل هذه الأمور تحديات كبرى لا يمكن القول أن قدرة لبنان وسياسييه على النجاح فيها مسألة مضمونة أو محسومة.

الواضح أن القطاع الخاص لم يتمكن حتى الآن، وربما بسبب كل هذه الغوامض، من استجماع الثقة المطلوبة للاستثمار وتنفيذ المشاريع الجديدة وإلا كيف يمكن تفسير استمرار الجمود في الإنفاق الاستثماري، سواء الاستثمار المحلي والأجنبي، وتواصل حركة بيع الليرة مقابل الدولار في الأسابيع الأخيرة وإن بوتيرة أقل من السابق؟ والواضح أيضاً أن التشكيك في قدرة لبنان على الخروج من الأزمة الاقتصادية بسرعة، لم يزل الرأي الغالب وان الفعاليات الأساسية في القطاع الخاص لم تزل تتخذ موقف المراقب الحذر بانتظار المزيد من التطورات المقنعة.

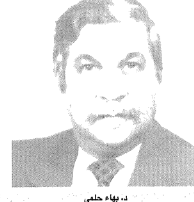
الشيء المؤلم هو أن القطاع الخاص على حق في موقفه هذا. فكلما بدت تباشير اقتصادية إيجابية في الأفق، كما حدث في الأسابيع الأخيرة عندما حزمت الحكومة أمرها وقررت البدء بإصلاح الإدارة العامة، يأتي تصريح سياسي عنيف من هنا وموقف سلبي من الحكومة من هناك وإجراءات أمنية من هنالك لتبدد التفاؤل وتعيد المخاوف بأن الإستقرار والهدوء السياسي الضروري كأساس لإعادة إطلاق العجلة الإقتصادية لم يزل بعيد المنال وان أهل السياسة في لبنان لم يعوا بعد حجم الكارثة الاقتصادية المقبلة إذا لم توضع جميع الأمور والقضايا الأخرى جانباً في المرحلة الحالية وتتضافر القوى من أجل غايات وأهداف الإنقاذ الإقتصادي، فقط لا غير.

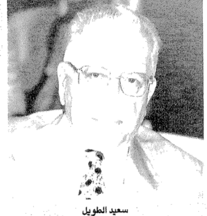
هناك حقيقة قديمة بأن الاقتصاد لا يقوم بمعزل عما حوله، بل هو اقتصاد سياسي. فإما أن يكون أهل السياسة في لبنان، أو بعضهم على الأقل على غير علم بهذه الحقيقة وهو أمر مستغرب، وإما انهم يدركون ذلك ولا يبالون وهو أمر يقارب حد الفاجعة.



شوبارد
Chopard
GENÈVE
جدة
طريق المدينة
هاتف : ٦٥١٩٧٠٠
التحلية
هاتف : ٦٦٣٥٨٨٦
الرياض
شارع الستين
هاتف : ٤٧٧٨٢٩٠
العليا
هاتف : ٤٦٠٣٠٠٩
مركز صحارى
هاتف : ٤٥٢٠٥٠٦
الخبر
مجمع الراشد
هاتف : ٨٩٤٥٧٤٧
بيروت
بوتيك روبرجيه
هتف : ٠٩-٩٠٠٥٥٥
الموزعون
جدة
مجوهرات الثبيتي
هاتف : ٦٦١٢٨٢٨
المدينة المنورة
مجوهرات الغسّال
هاتف : ٨٢١٠٥٤٩
معوض
منذ ١٨٩٠
www.mouawad.com
24
» هابي سبورت «
»HAPPY SPORT«
PRECIOUS AT ALL TIMES

رأس ماله المقترح 100 مليون دولار


د. بهاء حلمي


سعيد الطويل

مبادرة الحريري تطلق مشروع البنك المصري اللبناني المشترك

القاهرة – محمود عبد العظيم

رغم أن فكرة إنشاء بنك مصري – لبناني مشترك طرحت قبل عامين ثمّ دخلت ثلاجة النسيان، إلا أن مبادرة رئيس الوزراء اللبناني **رفيق الحريري** بتبنيه مشروع البنك المقترح دفعت الفكرة خطوات للأمام وبدأت لجان تنفيذية بالفعل دراسة جوانبها المختلفة.

ومبادرة **الحريري** التي جاءت خلال زيارته الأخيرة لمصر في تشرين الثاني/ نوفمبر كفيلة – حسب فعاليات إقتصادية لبنانية ومصرية مؤثرة – بإظهار هذا البنك لحيّز الوجود خلال فترة وجيزة خصوصاً وأنها – أي المبادرة – تتضمّن قيام **الحريري** شخصياً بالمساهمة بنسبة 50 في المئة من رأس مال البنك المقترح ومن ثم تكون مسألة تدبير النسبة الباقية أمراً ممكناً في ظلّ وجود عدد كبير من رجال الأعمال في كلا البلدين أصحاب مصالح حقيقية في إنشاء هذا البنك.

لذلك، شهدت الأيام الماضية إتصالات مكثّفة بين مجموعة من رجال الأعمال لتشكيل لجنة تأسيسية للبنك تتولى إجراءات التأسيس وتضمّ هذه المجموعة **سعيد الطويل، بدران كامل، محمد فريد خميس، مجدي زيد، سمير علام وفؤاد حدرج.**

بنك مصر يعترض

ولكن بمجرد الإعلان عن مبادرة **الحريري** وبدء إتخاذ إجراءات عملية نحو تأسيس البنك فوجئت الأوساط المصرفية ودوائر الأعمال في مصر "بزوبعة" إعتراض شديدة يثيرها د. **بهاء حلمي** رئيس بنك مصر الذي طالب بعدم إنشاء بنك جديد ودعم "بنك مصر لبنان" الذي أنشىء منذ العشرينات للقيام بمهمة البنك المقترح.

وبادر **حلمي** بإجراء إتصالات مع مجموعة المؤسسين وطرح عليهم مجموعة من السيناريوهات منها دمج البنك الجديد في بنك مصر لبنان القديم وتكوين بنك ضخم برأس مال كبير يواجه تحدّيات المنافسة في القطاع المصرفي في ظلّ تحرير تجارة الخدمات والعولمة، ولم يكتفِ رئيس بنك مصر بذلك بل سارع إلى إرسال خطاب لرئيس الوزراء اللبناني **رفيق الحريري** يؤكّد أن هناك بنكاً مصرياً لبنانياً مشتركاً بالفعل منذ العام 1929 تحت إسم بنك مصر – لبنان.. ومقرّه بيروت وله عدد من الفروع الخارجية وحثّ الحكومة اللبنانية على أن توجّه تلك الرغبة في إنشاء البنك الجديد إلى تطوير ودعم هذا البنك القديم.

وأكّد **حلمي** في رسالته إلى **الحريري** أن بنك مصر – لبنان" يتبوّأ مركزاً مرموقاً في السوق المصرفية اللبنانية حيث تطوّر رأس مال هذا البنك من مليون ليرة في العام 1929 إلى 27 مليار ليرة لبنانية – الدولار يعادل 1500 ليرة في نهاية العام 1999 ويساهم بنك مصر بنسبة 89،3 في المئة من رأس مال البنك والنسبة الباقية يمتلكها بعض رجال الأعمال اللبنانيين.

• بنك مصر يثير اعتراضاً حول المشروع ويطالب بدعم بنك مصر لبنان بدلاً من إنشاء بنك جديد

وأضاف **حلمي** في رسالته للحريري أن إجمالي موجودات بنك مصر لبنان في نهاية العام 1999 بلغت نحو 623 مليار ليرة لبنانية كما بلغ صافي أرباح نتائج الدورة المالية المنتهية في 31 كانون الأول/ديسمبر 1999 بعد إقتطاع المخصصات لمواجهة الأخطار والأعباء نحو 5 مليارات و119 مليون ليرة لبنانية.

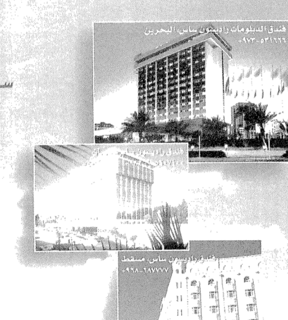
ودعا رئيس بنك مصر الحكومة اللبنانية إلى مزيد من التفعيل لدور بنك مصر – لبنان" في القيام بدوره الرائد في دعم القطاعات المختلفة للإقتصاد اللبناني وتنمية التبادل التجاري بين البلدين، مشيراً إلى أن بنك مصر على أهبة الإستعداد للتجاوب مع المقترحات التي يراها المسؤولون ورجال الأعمال في لبنان.

وإختتم **حلمي** رسالته بقوله إن "بنك مصر – لبنان" يقوم بجميع الأعمال المصرفية خصوصاً التسهيلات الائتمانية اللازمة لتنشيط التبادل التجاري بين مصر ولبنان، وقد إتسع نشاط البنك خلال السنوات الماضية لخدمة الإقتصاديين المصري واللبناني ومساندة القطاع الخاص في كلا البلدين.

ضرورة ملحّة

على الجانب الآخر أكّد **بدران كامل** رئيس جمعية الصداقة المصرية اللبنانية لـ "الاقتصاد والأعمال" أن إتصالات مكثّفة تجري هذه الأيام مع مسؤولي بنك مصر وتستهدف إحتواء هذه الأزمة التي لم يتوقّعها أحد مشيراً إلى أن جمعية الصداقة المصرية اللبنانية لرجال الأعمال تعتزم عقد إجتماع مع د. **بهاء حلمي** رئيس بنك مصر بهدف التعرّف على وجهه نظرة وتسوية هذا الخلاف.

وقال **بدران كامل** أن إنشاء بنك مصري – لبناني مشترك أصبح ضرورة ملحّة بعد تردّي حجم التبادل التجاري بين البلدين حتى أنه أصبح لا يتجاوز 500 مليون جنيه



فنادق ومنتجعات
راديسون ساس
الشرق الأوسط

سبعة فنادق من
عالم الضيافة
الأصيلة

منتجع راديسون ساس، العقبة
+٩٦٢-٣-٢٠١٢٤٣٦

Radisson SAS

راديسون ساس، الكويت

تمتلك مجموعة فنادق ومنتجعات راديسون ساس العالمية، والتي تعبر عن أفضل مستويات الراحة وخدمة الضيوف عبر أوروبا والشرق الأوسط واسكندنافيا وآسيا والأمريكيتين، سبعة فنادق فاخرة بمنطقة الشرق الأوسط.
توفر فنادقنا الفاخرة في كل من عمان والعقبة وباكو واسطنبول والكويت والمنامة ومسقط، أفضل مستويات الخدمة وأرقى سبل الضيافة الأمر الذي أدى الى اختيارنا من قبل شركات السياحة والسفر الأوروبية كأفضل مجموعة إدارة فندقية.
ومن خلال المنتجعات الجديدة التي ستفتتحها المجموعة قريباً في مصر سوف تشعر بالفرق الحقيقي وأسلوب الضيافة الأصلي عند نزولك في أي من فنادق المجموعة بمنطقتي الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

للحجز بأي من فنادق المجموعة الفاخرة، اتصل بوكيل سفرك المحلي (رمز المجموعة RD)، أو من خلال زيارة الموقع الشبكي على الانترنت أو الاتصال برقم الهاتف المجاني من خلال إدخال رمز الوصول المجاني من البلد الذي يتم الاتصال منه وسيتم توصيلك مباشرة بموظف الهاتف. أطلب الرقم ٨٠٥٥ ٣٣٣ ٨٨٨ حيث سيتم وضعك مباشرة مع مركز الحجوزات التابع للمجموعة.

البحرين	٨٠٠-٠٠١
الامارات العربية المتحدة	٨٠٠-١٢١
المملكة العربية السعودية	١-٨٠٠-١٠
مصر (القاهرة)	٥١٠ ٠٢٠٠
مصر (خارج القاهرة)	٠٢٥١٠ ٠٢٠٠
المملكة المتحدة	٠٨٠٠-٣٧٤٤١١
المانيا	٠٨٠٠-١-٨١٤-٤٤٢
سويسرا	٠٨٠٠-٥٥-٢٧٧٧

الموقع الشبكي: www.radissonsas.com

راديسون ساس
Radisson SAS
HOTELS & RESORTS


وزير الاقتصاد المصري د. يوسف بطرس غالي

مساهمو البنوك الخاصة يعترضون

مصر: 10 في المئة الحدّ الأقصى للتملّك في المصارف وشركات التأمين

القاهرة – محمود عبد العظيم

أحالت وزارة الاقتصاد المصرية إلى مجلس الشعب مطلع آذار/ مارس الماضي مشروع قانون تنظيم المساهمة في رؤوس أموال البنوك وشركات التأمين.

ينظم القانون الجديد – الذي سيسبب متاعب لبعض مالكي البنوك القدامى من بنوك القطاع الخاص – قواعد تملّك أسهم البنوك وشركات التأمين على نحو شامل متضمّناً كافة الضوابط والشروط والإجراءات التي تتيح لجهة الرقابة – البنك المركزي وهيئة الرقابة على التأمين – أن تتيقن من عدم سيطرة أي من المستثمرين المصريين أو الأجانب على تلك المؤسسات من دون الحصول على موافقة مسبقة من جهة الرقابة وفي إطار الالتزام بشروط وضوابط محددة.

وينص مشروع القانون على ضرورة إخطار جهة الرقابة المختصة عند تملّك 5 في المئة من أسهم أي من البنوك وشركات التأمين وكذلك على ضرورة الحصول على موافقة جهة الرقابة المسبقة قبل تملّك 10 في المئة من أسهمها أو تملّك أية نسبة تؤدي إلى السيطرة الفعلية عليها.

ويعتمد مشروع القانون في تحديد ملكية البنك أو شركة التأمين على مفهوم السيطرة الفعلية وهو المفهوم السائد في قوانين كبرى الأسواق العالمية.

ويضع مشروع القانون نظاماً يضمن عدم السيطرة على البنك أو شركة التأمين من خلال تملك نسبة معينة من أسهمه من عدد من الأشخاص الذين تربطهم صلة ما على نحو يؤدي إلى سيطرتهم المجتمعة عليه وتجنّبهم الحظر المفروض على التملّك سواء كانت تلك الصلة عن طريق القرابة أو حتى عن طريق الإنفاق مع توسيع مفهوم الإنفاق ليشمل كافة صوره المعلنة وغير المعلنة.

ويعطي المشروع القانون لجهة الرقابة المختصة وفقاً لتقديرها حقّ الاعتراض على السيطرة على البنك أو شركة التأمين في حالات محددة حصراً، كما أن عليها وجوباً أن تعترض على تلك السيطرة في حالات أخرى محدّدة في مشروع القانون.

وبالإضافة إلى حقّ جهة الرقابة المختصة في الاعتراض قبل تملّك الأسهم، فإن مشروع القانون يمنحها حق التدخل بعد حدوث واقعة التملّك عن طريق تقييد حق مالك الأسهم في التصويت وإلزامه بالتصرّف فيها إذا ثبتت مخالفته للقواعد والشروط التي تضعها جهة الرقابة.

وتتوقع دوائر مصرفية أن يثير هذا القانون موجة من الاعتراض بين حملة أسهم بعض بنوك القطاع الخاص الذين تزيد حصصهم عن 10 في المئة من رأس مال البنك مثلما هو الحال في بنك النيل والبنك المصري المتحد والبنك الوطني المصري حيث سيترتّب على صدور هذا القانون إلزام هؤلاء المساهمين بالتصرّف بما يملكونه من أسهم تزيد عن النسب المقررة وذلك خلال فترة زمنية محددة، ما قد يؤثّر سلباً على سعر هذه الأسهم.

سنوياً في الوقت الذي تبلغ فيه واردات لبنان السنوية أكثر من 16 مليار جنيه، ورغم أن مصر ولبنان وقّعا إتفاقية لتنشيط التبادل التجاري بينهما منذ أكثر من عام ونصف العام إلاّ أن حجم التبادل ما زال ضعيفاً وبالتالي فإن إنشاء بنك مشترك يمكنه أن يضاعف حجم التبادل التجاري مرّات عدة.

وأضاف رئيس جمعية الصداقة المصرية اللبنانية أنه من المتوقع أن يصل رأس المال المصدّر للبنك المقترح إلى 100 مليون دولار بينما يكون المدفوع إلى 20 مليون دولار يزداد تدريجياً خلال السنوات التالية ويكون هذا البنك بمثابة شركة مساهمة بين رجال أعمال في البلدين ويكون مقرّه الرئيسي في مصر وينشيء فروعاً له في لبنان.

وأشار **بدران كامل** إلى وجود العديد من التحدّيات التي تواجه تنفيذ هذه الفكرة أولّها أنه غير مسموح بإنشاء بنك جديد في مصر وفي هذه الحالة ربما نلجأ إلى شراء أحد البنوك المعروضة للبيع في مصر الآن ونغيّر إسمه إلى البنك المصري اللبناني، أو أن نجعل المقر الرئيسي للبنك في لبنان نظراً لسهولة إنشاء البنك هناك على أن نفتح فروعاً له في مصر وكل هذه الإحتمالات قائمة ومن المقرر أن يتم إختيار أحدها في الإجتماع المشترك الذي سيعقد قريباً بين رجال الأعمال في مصر ولبنان.

وقال أن البنك المقترح سيكون لرجال الأعمال فقط وسيمنح قروضاً لرجال الأعمال من كلا البلدين بسهولة... صحيح أن بنك مصر أنشأ البنك اللبناني – المصري" في لبنان لكن هذا البنك ليست له فروع في مصر، كما أن 90 في المئة من رأس ماله يمتلكه بنك مصر والـ 10 في المئة المتبقية يمتلكها بعض رجال الأعمال اللبنانيين، أما البنك الجديد فسيكون رأس ماله كله مملوكاً لرجال أعمال مصريين ولبنانيين، وهذا البنك وإن بدا بنكاً خاصاً لرجال الأعمال فقط إلا أنه من المتوقع أن يتحول إلى بنك تجاري بمرور الوقت.

فكرة ناجحة

ويعتبر **سعيد الطويل** رئيس جمعية رجال الأعمال المصريين وأحد الأسماء البارزة في اللجنة التأسيسية للبنك أن فكرة إنشاء بنك مصري – لبناني مشترك تعدّ فكرة ناجحة، مؤكداً أن إقامة هذا البنك أمر مهمّ، وقال الطويل أن هذا البنك سيدعم الإقتصاد في كلا البلدين ويشجّع الإستثمارات الخاصة بهما ويزيد من التعاون والتنسيق بين رجال أعمال البلدين ولهذا أعتقد أن فكرة إقامة البنك المشترك ستلقى قبولاً كبيراً في البلدين".

وتوقّع **الطويل** أن تصبح هذه الفكرة واقعاً ملموساً خلال عام وقال أن تفاؤلاً كبيراً يسود لبنان حالياً بعد وصول الحريري إلى رئاسة الحكومة لأنه رجل أعمال في المقام الأول وبالتالي فهو الأقدر على معرفة المعوقات التي تواجه رجال الأعمال. وفي ظلّ هذه الأوضاع سيشهد لبنان إنتعاشاً إقتصادياً كبيراً، ومع وجود رغبة حقيقية لدى أغلب رجال أعمال مصر في زيادة التعاون مع رجال الأعمال اللبنانيين يصبح إقامة بنك مشترك هدفاً جيداً يستحق أن يسعى الجميع لتحقيقه.

ذيول إنهيار L&H البلجيكية الأميركية

بنك بحريني ومجموعة أردنية يطالبان باسترداد استثماراتهما

علمت "الاقتصاد والأعمال" أن بنك كابيتال يونيون الذي يعمل من البحرين بدأ رسمياً مطالبة شركة "لرنت أند هوسبي" L&H البلجيكية الاميركية التي تواجه خطر الإفلاس، برد الأموال التي كان البنك دفعها لقاء الاستثمار الأولي في مشروعي تطوير تنفذهما الشركة. وبموجب الاتفاق الموقع بين L&H وبنك الأعمال البحريني، باعت الشركة المتخصصة في تطوير برامج الترجمة الآلية للغات أو تحويل النصوص إلى نطق آلي بموجبه، إجازة لاستخدام تقنياتها بمبلغ 8 ملايين دولار، إلا أنها وقّعت في الوقت نفسه لصالح البنك على رسالتين سرّيتين أقرّت فيهما أن البنك ليس المشتري النهائي للحقوق وأنه سيحصل في حال تمكّنه من تسويق العقد، على عمولات وفوائد عالية. أما إذا لم يتمكّن من ذلك فسيكون من حقه استعادة المال المستثمر مع ربح يقارب الـ 15 في المئة. ولهذا فإن بنك كابيتال يونيون يطالب شركة L&H بمبلغ 9,250,000 دولار أميركي. وتشير المعلومات إلى أن موضوع الاتفاقين يتعلق بتقنيات للترجمة الآلية للنصوص من الإنكليزية إلى العربية، كانت الشركة البلجيكية بدأت بتطويرها بالتعاون مع شركة صخر التي تعمل من الكويت. إلا أن L&H وصخر قرّرتا وقف التعاون بينهما في صيف العام الماضي، الأمر الذي ترك لكل منهما الحق في الاستمرار في عملية التطوير منفرداً. ويبدو أن L&H كلفت بنك كابيتال يونيون بإيجاد جهة تطوير عربية تقبل بشراء الحقوق والتقنيات التي كان تمّ تطويرها حتى ذلك الحين مقابل عمولة جيدة. وقد سدّد البنك مبلغ 8 مليارات دولار للشركة على أن يقوم لاحقاً بتدبير مشترٍ من المنطقة والحصول على العمولة المتفق عليها. إلا أن الشركة التي وصل سعر سهمها في ذروته إلى 142 دولاراً، ما لبثت أن دخلت مرحلة انهيار سريع في صيف العام الماضي مع تزايد الإشاعات عن وجود خسائر كبيرة وعمليات احتيال واسعة النطاق استهدفت إظهار ارباح وهمية ودعم السعر الخيالي الذي كان بلغه سهم الشركة. (انخفض في ما بعد إلى أقل من دولار).



محمود ملحس

على صعيد آخر قالت مجموعة ملحس العربية التي استثمرت هي الأخرى في مشروع لتطوير تطبيقات اللغتين التركية والفارسية، أنها قدمت أيضاً طلباً باسترجاع استثمارات كانت قد وظفتها في مشروعين لتطوير تطبيقات الترجمة الآلية من وإلى اللغتين التركية والفارسية، وذلك تطبيقاً لاتفاق يُعطي هذا الحق للمجموعة الأردنية في حالتين: تملّك شركة L&H من فريق ثالث أو خسارة المؤسسين الأصليين الذين تمّ معهم الاتفاق للسيطرة على مجلس الإدارة. وقالت المجموعة أن التطورات التي تعرضت لها الشركة منذ انهيارها وإخضاعها لأحكام الحماية من الإفلاس باتت تبرّر هذا الطلب خصوصاً وأن الشريكين الرئيسيين أو المؤسسين أصبحا الآن خارج مجلس الإدارة. لكن مجموعة ملحس لم تتلقّ حتى الآن أي رد إيجابي على هذا الطلب الذي يبدو تنفيذه صعباً لأنه قد يُعتبر تمييزاً بين أصحاب الحقوق على الشركة المفلسة. وقال رئيس المجموعة رجل الأعمال والمطور السياحي **محمود ملحس** أن المجموعة التزمت باستثمار 12 مليون دولار في مشروعين للغتين الفارسية والتركية وأنها أنفقت حتى تاريخه نحو 10 ملايين منها ستة ملايين على شراء البراءات الفنية وأربعة ملايين على أعمال التطوير التي تمت بالتعاون مع شركة أبتك التابعة لـ L&H ومن خلال فريق الشركة الفني في عمان. وأضاف **ملحس** "إننا سعينا لاسترداد قيمة الاستثمار (حسب الاتفاق) لأنه ومع انهيار الشركة وغرقها في المصاعب والمشاكل القانونية، لم يعد لدينا شريك حقيقي في عملية التطوير، لكننا مستعدون للاستمرار في عملية التطوير حتى نهايتها وقد قاربنا فعلاً إنجاز القسم الأكبر منها". وذكر أن المجموعة الأردنية تستعدّ لإنزال برنامج اللغة التركية إلى السوق قريباً، أما برنامج اللغة الفارسية فإنه منجز منذ مدة وبدأ استخدامه من الحكومة الأميركية، الأمر الذي يرتب لمجموعة ملحس دخلاً من حقوق الاستخدام Royalty التي اصبحت تعود للمجموعة.

وقال **ملحس** أن تقرير مدققي الحسابات ذكر ان الشركتين المولجتين بتطوير تطبيقات اللغتين التركية والفارسية هما بين الشركات الجدية القليلة التي كانت تملكها الشركة البلجيكية الأميركية، الأمر الذي "يؤكد أن استثمارنا حقيقي ويتناول موجودات جدية ومنتجة للدخل". وأضاف أن مجموعته تدرس برنامجاً لتسويق منتجات اللغتين (خصوصاً برامج الترجمة الآلية) وذلك في نطاق السعي لتأمين دخل جارٍ من استثماراتها التي بلغت حتى تاريخه نحو 10 ملايين دولار، إلا أنه أقر بأن استعادة قيمة الاستثمار ستأخذ وقتاً طويلاً.

وكشف **ملحس** في الوقت نفسه أن المجموعة أجرت أيضاً استثماراً إضافياً بقيمة 1,86 مليون دولار في حقوق خيار لأسهم الشركة، وذلك كجزء من الصفقة التي عقدت معها العام الماضي، واشترت الشركة حقوق الأسهم عامذاك بمبلغ 26 و28 دولاراً. وحقق الاستثمار نتائج جيدة عندما كان سهم الشركة يكسر الارقام القياسية قبل الهزات التي تعرّض لها في صيف العام الماضي وهبطت بسعره إلى أقل من دولار.

تطورات جديدة في الصراع حول "لينتاس الخليج"

تمييز دبي نقضت الحجز وأعادت الملف لمحكمة الأساس

المقلة: سنقاضي لينتاس إلى ماشاء الله حتى إستعادة الحقوق



خميس المقلة

دبي: الاقتصاد والأعمال

شهد النزاع القانوني حول شركة لينتاس الخليج تطوراً جديداً في 17 شباط/فبراير الماضي عندما أصدرت محكمة التمييز في إمارة دبي قراراً بنقض حكم صادر عن محكمة الاستئناف بفرض الحراسة القضائية على لينتاس براندكوم لصالح شركة الخليج للإعلان التي يرأسها ويديرها رجل الأعمال البحريني **خميس المقلة**، وبنت محكمة التمييز قرارها على واقع أن شركة الخليج للإعلان التي تمتلك 49 في المئة من شركة "لينتاس الخليج" ليست لها، كشريك أقلية فيها، الصفة القانونية لطلب فرض الحراسة (بإسم الشركة) على الجهة المدعى عليها.

الا أن محكمة التمييز حيّدت نفسها عن البت في أساس النزاع مشيرة في قرارها إلى أن القرار "يعتبر حكماً وقتياً لا يمس أصل الحق المتنازع فيه الذي يبقى محفوظاً ليتقاضى ذو الشأن فيه لدى محكمة الموضوع"، أي أن محكمة التمييز في دبي وجهت **المقلة** عملياً إلى ضرورة إثارة النزاع حول لينتاس الخليج أمام المحكمة المختصة للفصل في أساس النزاع وتعيين الحقوق التي قد تعود له.

يعود أصل النزاع بين **المقلة** ولينتاس براندكوم إلى الطريقة التي قامت بها شركة لينتاس الدولية بفسخ العلاقة مع شركة الخليج للإعلان التي يرأسها **خميس المقلة** وتملك 49 في المئة من شركة لينتاس الخليج منذ العام 1992، وكانت هذه الأخيرة قد تأسست في دبي بالاشتراك مع الكفيل الإماراتي لشركة الخليج للإعلان **متروك ناصر الهاشمي** الذي قضى الاتفاق بأن يتقاضى تعويضاً سنوياً مقطوعاً لقاء كفالته للشركة التي تعمل تحت اسمه كما يقضي بذلك نظام تأسيس الشركات غير المحلية في دبي.

لكن هذه العلاقة الجيدة التي استمرت ثماني سنوات، تحوّلت في أواخر العام 1999 إلى حرب مريرة بعد قليل من اندماج شركة لينتاس العالمية بشركة "لو" الدولية للإعلانات ليشكلا شركة جديدة بإسم "لولينتاس"، إذ أعلن المسؤول الإقليمي لشركة "لو لينتاس" **براديب كول** أن شركته قررت تحويل امتياز تمثيلها في الشرق الأوسط من شركة "لينتاس الخليج" إلى شركة جديدة تم تأسيسها في جزر الكايمان يملك **كول** نفسه 76 في المئة منها مع **أجاي شريكانده** (33 في المئة) علماً أن الأخير كان هو العضو المنتدب لشركة "لينتاس الخليج"، كما قرّرت "لو لينتاس" تحويل ملكية حصتها في "لينتاس الخليج" إلى الشركة الجديدة التي أطلق عليها اسم "لينتاس براندكوم".

ورغم أن الاتفاقات والتحالفات بين الشركات الإعلانية هي دوماً عرضة للتبديل والتغيير، فإن الطريقة التي عولج بها موضوع "لينتاس الخليج" من الشركة الأجنبية حمل سوابق مهنية وقانونية عدة أثارت حفيظة الأوساط الإعلانية في الخليج، بل أن **المقلة** الذي تمت كل التغييرات من دون استشارته أو حتى إبلاغه اعتبر الأمر اشبه بإنقلاب حقيقي ضرب عرض الحائط بأبسط أخلاقيات التعامل وبروح اتفاقات الشراكة.

فمن جهة تمّ إلغاء شركة "لينتاس الخليج" باتفاق بين الكفيل وبين "لولينتاس" ومن دون موافقة الشريك الأساسي الذي يملك 49 في المئة منها أو حتى مناقشة الأمر معه.

ولم يتوقف الأمر عند هذا الحد، إذ عمدت لينتاس براندكوم التي نقل إليها امتياز تمثيل "لو لينتاس" إلى الاستيلاء على مكاتب "لينتاس الخليج" في دبي وكافة موظفيها وتجهيزاتها، كما استولت على حساباتها المصرفية في بنك هولندا العام (ABN/Amro) في دبي والذي كانت في حدود 7 ملايين درهم إماراتي، بل أن لينتاس براندكوم صرفت 300 ألف درهم من رصيد لينتاس الخليج لدفع رسوم تسجيلها في دبي وتحت الرخصة نفسها وبكفالة الشخص نفسه الذي جرى إقناعه بالانقلاب على شريكه السابق لقاء تحسين شروط الكفالة.

يقول **خميس المقلة** أن هذا الأسلوب في إنهاء الشراكات الإعلانية لم يسبق له مثيل في الخليج وأن "لو لينتاس" أدخلت بذلك مسلكية غريبة تماماً على أخلاقيات الأعمال في الحقل الإعلاني والتي تقضي بأن يتم إنهاء الشراكات حبياً بين أطراف الشراكة

تأييد موقف "الخليج للإعلان"

تلقى رئيس شركة الخليج للإعلان خميس المقلة تأييداً مهماً لموقف شركته في نزاعها مع "لينتاس براندكوم" مؤخراً عندما ناشدت جمعية الإعلان لدول مجلس التعاون الخليجي في بيان أصدرته بعد اجتماع لمجلس إدارتها في دبي المسؤولين في الإمارات وفي الأمانة العامة لمجلس التعاون "إيجاد الضوابط والقوانين التي تحمي صناعة الإعلام والإعلان الخليجية وتحدّ من التجاوزات والمشاكل التي قد تواجهها في المستقبل".

ولفتت الجمعية إلى ضرورة سدّ الثغرات في الأنظمة التجارية والتي قد تؤدي إلى مثل هذه المشاكل (والمقصود هنا نظام الكفيل)، وشكلت الجمعية لجنة هدفها متابعة تطورات قضية "لينتاس الخليج".

وعلى أن يترافق ذلك مع تجنّب الإضرار بالشركاء وتسوية الأمور المالية والإدارية العالقة والحقوق، خصوصاً عندما يتعلق الأمر بشراكة دامت نحو 20 عاماً تميّزت بالتعاون المثمر من دون أي خلافات أو نزاعات.

وأضاف المقلة: "من الملفت أنه ورغم الخطأ الفادح الذي اكتنف تصرف "لو لينتاس" ورغم ما أثاره ذلك ويثيره من استياء في أوساط المهنة، فإن الشركة لم تبدِ أي اهتمام بعرض تسوية مناسبة توفر عليها الدعاية السلبية التي لا بد أن تنجم عن استمرار النزاع وربما تشعّبه".

وختم المقلة بالقول: "اننا سنقاضي "لينتاس" إلى ما شاء الله حتى استعادة حقوقنا لأن الأمر يتعلق بظلم فاضح وسابقة خطيرة لا يمكن السكوت عليها لأن ما حدث معنا يمكن أن يحدث في المستقبل لآخرين". وأضاف: "إننا نثق تمام الثقة بالقضاء الإماراتي كما أننا نثق بتفهم إمارة دبي التي ولا شك يهمها توفير المناخ القانوني والسلوكي الملائم لاجتذاب شركات الإعلان والإعلام وتوفير آلية موثوقة للبتّ في النزاعات عند قيامها.

يُذكر أن محكمة الجنايات في دبي كانت أرجأت النظر في قضية خيانة الأمانة المرفوعة بواسطة النيابة العامة ضد العضو المنتدب السابق لشركة "لينتاس الخليج" **أجاي شريكانده** وضد صاحب الترخيص **متروك ناصر الهاشمي** إلى جلسة تعقد في أواخر آذار/مارس الماضي. وأقامت الخليج للإعلان إضافة إلى هذه القضية دعاوى عدة أمام محاكم دبي تتعلق بالغصب والتعدي والإثراء غير المشروع بلا سبب والإخلال بالعقود والنكوص عن العهود.

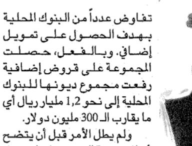
اتفاق على إعادة جدولة ديون مجموعة المناعي القطرية

تعيين رئيس تنفيذي جديد

مع صدور هذا العدد يُتوقع ان يكون قد تمّ التوقيع على اتفاق يقضي بإعادة جدولة ديون مجموعة المناعي في قطر وذلك إضافة الى ثلاثة مصارف خليجية.

وعُلم أن الاتفاق يتضمن إعادة جدولة الديون على اختلافها وتزويد المجموعة بقرض جديد قدره 70 مليون دولار للتشغيل (يبدأ تسديده بعد سنة) إضافة الى بيع بعض موجودات المجموعة بهدف تحسين السيولة. وتمثّل المصارف المعنية شركة "برايس ووتر هاوس" التي عيّنت رئيساً تنفيذياً للمجموعة وهو مصرفي اجنبي سابق، الذي يملك قرار التصرف.

ويأتي هذا الاتفاق حلاً لخسائر كان من المحتمل ان تتعرض لها البنوك وتقدر بنحو 115 مليون دولار للبنوك الخليجية الثلاثة وبنحو 1,2 مليار ريال قطري (نحو 300 مليون دولار) للبنوك القطرية المحلية.


أحمد المناعي

وكانت المجموعة التي يرأسها السيد **أحمد المناعي** قد طلبت قبل بضعة سنوات مساعدة البنوك المذكورة في تمويل شراء حصة شريكين رئيسيين أحدهما من **آل العطية** والآخر من **آل ثاني**. وأسندت المجموعة طلبها على تقرير من مدققي الحسابات تضمّن تقييم المجموعة بما في ذلك تقييم حصص الشريكين الراغبين في بيع ما يعود لهما في المجموعة. وعليه فإن المصارف الخليجية الثلاثة قامت بمنح قرض مشترك للمجموعة بهدف استكمال عملية الشراء. وفي الوقت نفسه، كانت المجموعة القطرية الكبرى تفاوض عدداً من البنوك المحلية بهدف الحصول على تمويل إضافي. وبالفعل، حصلت المجموعة على قروض إضافية رفعت مجموع ديونها للبنوك المحلية إلى نحو 1,2 مليار ريال أي ما يقارب الـ 300 مليون دولار.

ولم يطل الأمر قبل أن يتضح أن المجموعة التي تعمل في حقول النفط والغاز وفي مجالات الشحن البحري والسفر والوكالات التجارية، باتت عاجزة عن خدمة الديون الضخمة التي راكمتها. واتضحت الصعوبات التي تواجه المجموعة عندما سعت هذه إلى طرح أسهم في السوق على أساس التقييم المقدّم إلى البنوك. لكن المصرف الاستثماري الذي درس الملف لم يقتنع بالتقييم واعتبر أن عملية الطرح غير ممكنة في الظروف الحالية.

وتقول مصارف مصرفية مطلعة أن التقييم المقدّم من مدققي الحسابات، والذي تمّ على أساسه منح القروض إلى المجموعة، ليس دقيقاً وتضمّن مبالغات كبيرة في تقييم الأصول، وهذا الواقع يترك المصارف الدائنة في وضع حرج، إذ يجعلها مفتقدة لأي ضمانات حقيقية ويقيدها في مساعيها لاسترداد القروض التي تفوق كما يبدو القيمة الحقيقية للمجموعة.

وفي المقابل، تبذل السلطات المختصة في قطر جهوداً لتأمين أعمال المجموعة من أجل استمرارها في خدمة بعض ديونها واحتواء الآثار السلبية للتوقف الكامل للمجموعة في خدمة هذه الديون.

سابك: عقدان لتوريد مادة الـ MTBE

أبرمت "سابك" عقداً لتوريد 200 ألف طن من مادة (مثيل ثالثي بوتيل الأثير) مع شركة P.C.C الإيرانية في إطار جهود إيران للحدّ من التلوث عبر استخدام الوقود الخالي من مركبات الرصاص.

كما فازت للمرة السابعة بعقد توريد المادة نفسها إلى الهيئة المصرية للبترول بكمية 60 ألف طن خلال العام الجاري.

وقال **فهد بن ناصر بن سلمه** نائب الرئيس للأوكسيجينات في مجموعة الكيماويات الأساسية أن المملكة تُعدّ أكبر منتج لهذه المادة المعروفة تجارياً بـ(MTBE) بعد الولايات المتحدة وبطاقة سنوية قدرها 3 ملايين طن يتمّ إنتاجها في مصانع "ابن زهر" و"ابن سينا" و"صدف".

"المركزي" يتصدى لشركات توظيف الأموال

هل تُكرر "المدينة" القطرية مشهد "الريان" المصرية؟

الدوحة - أحمد عبدالله

تعيش أوساط المال والاستثمار في قطر أحداث قضية هي الأولى من نوعها التي تشهدها البلاد، والتي لا تختلف في فصولها وربما في نهايتها عن تلك التي عاشها الشارع المصري مع شركة الريان لتوظيف الأموال التي تداعت فجأة آخذة في ذيولها أحلام وأموال الكثيرين.

والمشهد يتكرر اليوم مع مجموعة المدينة للإستثمار التي تمارس نشاط توظيف الأموال في قطر، ومقرها الرئيسي في عمان/الأردن، والذي قد يتسبب بضياع أكثر من 220 مليون ريال قطري أي ما يزيد عن 60 مليون دولار أميركي حسب معلومات "الاقتصاد والأعمال".

وترجع فصول هذه القضية إلى أواخر التسعينات حيث كانت تمارس ما يقارب 11 شركة صغيرة ومتوسطة أنواعاً مختلفة من نشاط توظيف الأموال في قطر بناء على ترخيص نشاط استثماري من الإدارة



مبنى الشركة

عبد الله بن خالد العطية

التجارية في وزارة المالية والاقتصاد والتجارة والتي اخذت تتقلص تدريجياً مع توجه مصرف قطر المركزي لتنظيم وضع هذه الشركات ومنحها تراخيص خاصة بنشاطها وفق معايير معينة. وقام بالتفتيش عليها ومتابعة نشاطها تمهيداً لهذه الخطوة التي بدأت فعلياً في السادس من كانون الثاني/ يناير الماضي حيث اصدر قراراً منح فيه شركات الاستثمار غير المرخصة مهلة ثلاثة أشهر لتسوية أوضاعها وسداد كامل التزاماتها تجاه عملائها تمهيداً لتقدمها بطلب الحصول على ترخيص من المصرف المركزي بصفته السلطة المالية والمصرفية المختصة بالاشراف والمراقبة على هذا النشاط.

وحدد مصرف قطر المركزي السادس من نيسان/أبريل (الجاري) ساعة الصفر لانهاء الوضع الشاذ الناجم عن مزاولة، شركات ومؤسسات غير مرخصة من قبل، نشاط توظيف الأموال، ما شكّل إرباكاً للشركات وللمستثمرين على السواء والذي تحول مع الوقت إلى انتظار مشوب بالقلق خصوصاً مع اقتراب نهاية المهلة وتأكيدات المصرف المركزي بلسان المحافظ **عبدالله بن خالد العطية** عزمه على اقفال ملف الشركات غير المرخصة في الموعد المحدد وبالقوة، بالتعاون مع السلطات الأمنية المعنية. وما عزز اجواء القلق مغادرة **جورج صليبا رزق** مدير عام مجموعة المدينة وهي واحدة من أكبر شركات الاستثمار المعنية بقرار وتصريحات المحافظ، الأمر الذي كان بداية لاحداث دراماتيكية تمثلت بخروج المستثمرين عن صمتهم وكسرهم حالة الترقب التي كانت تلفهم والتجمهر أمام مدخل الشركة وفي أروقتها في محاولة لمعرفة مصير مدخراتهم واستثماراتهم.

ورغم اعلان مكتب الشركة في الدوحة التزامه المادي والمعنوي تجاه المستثمرين وتعهده بسداد الأموال التي لهم بذمته على مراحل وتأكيده بأن المدير العام لم يهرب كما ذكرت وسائل الاعلام المحلية وبأنه لن يتخلى عنهم بل اضطر لمغادرة البلاد بهدف متابعة اموالهم، الا ان علامات استفهام كثيرة تلوح في الأفق بشأن مصير تلك الأموال في ما إذا كانت ستعود فعلاً لأصحابها وكذلك بشأن ما قد يحصل في السادس من نيسان/ابريل في الدوحة، خصوصاً أن المعلومات التي باتت شبه مؤكدة بأن شركات كبيرة تستثمر جزءاً من رأس مالها في تلك الشركة مهددة بالإصابة بخسائر قد تعجز عن استيعابها بالإضافة إلى ان المصير نفسه قد يطاول عدداً من المستثمرين الخليجيين الذين تحظر بلادهم مثل هذا النشاط.

الأردن: تنمية الصادرات إلى أوروبا

تمّ في الأردن تنظيم ندوة حول البرنامج السويسري لترويج المستوردات من الدول النامية بالتعاون مع مؤسسة تنمية الصادرات والمراكز التجارية الأردنية ومع السفارة السويسرية في عمان. واستهدفت الندوة تعريف الشركات الصناعية الأردنية بخدمات المنظمة السويسرية الفنية في قطاعات عدة لا سيما البرمجيات والإلكترونيات والملبوسات والصناعات الغذائية والحرف اليدوية.

وقد وقّع مدير البرنامج السويسري **ماركوس ستيرن** Markus Stern ومدير عام المؤسسة الأردنية **فاروق الحديدي** على مذكرة تعاون تهدف إلى مساعدة الشركات الأردنية على دخول الأسواق الأوروبية والسوق السويسرية بشكل خاص. وشملت المذكرة أربعة أنواع من برامج الدعم وهي:

– الترويج للصادرات الأردنية من خلال دعم مشاركتها في معارض متخصصة تقام في أوروبا وسويسرا.

– تطوير المنتجات الأردنية وخصوصاً في ما يتعلّق بنظم الإدارة وأنظمة الجودة والتعبئة والتغليف.

– تزويد الشركات بكافة الدراسات المتخصصة عن الأسواق الأوروبية وضمن قطاعات صناعية محددة.

– التعاون في مجال التدريب المتخصص.



إسماعيل حسن



عيسى العيوطي رئيس بنك النيل

لجان حكومية لدرس الملفات

موجة دمج قد تلتهم 5 مصارف مصرية

القاهرة – محمود عبد العظيم

لم يكن التصريح الذي صدر على لسان الدكتور **عاطف عبيد** رئيس الوزراء المصري حول رغبة الحكومة في دمج البنوك الصغيرة لمواجهة المنافسة هو بداية التفكير في هذا الاتجاه الذي سيحدث تغييرات جذرية متوقّعة على الخريطة المصرفية في مصر خلال الأشهر المقبلة.

وحقيقة الأمر أن هذا الاتجاه قديم، بل تعود جذوره إلى عهد حكومة **الجنزوري** السابقة والتي عهدت في منتصف العام 1997 للبنك المركزي بتشكيل لجنة لدراسة إمكانية دمج البنوك لمواجهة المرحلة المقبلة وهي اللجنة التي أوصت في ذلك الحين بضرورة الإسراع بدمج البنكين العقاري العربي والمصري في بنك واحد متخصص وهو ما تمّ بالفعل.

إلى جانب هذه اللجنة فإن قضية الدمج المصرفي تفرض نفسها على الأوساط المصرفية منذ أن وقّعت مصر اتفاقية الغات بما تضمّنته من التزامات نحو تحرير تجارة الخدمات المالية وفي مقدمها البنوك والتأمين، حيث أن هذا التحرير سيعصف من دون شك ببنوك قائمة عجزت عن مسايرة التطورات الراهنة، فكيف تستطيع الصمود عندما تدخل البنوك الأجنبية حلبة المنافسة في مصر تحت مظلة "الغات"؟

ساهم أيضاً مؤخراً في طرح قضية الدمج بقوة تلك التطورات التكنولوجية الهائلة التي شهدتها الصناعة المصرفية، وهي تكنولوجيا ذات كلفة عالية جداً وتصاحبها تحولات عميقة في الفكر المصرفي، ما يترتّب عليه تراجع حجم ودور عدد كبير من الوحدات المصرفية الصغيرة، وهو الأمر الذي ظهر جلياً في تدنّي أرباح هذه الوحدات وبعضها تحول للخسائر وتسرّب العملاء من بين أيديها، إلى جانب تآكل حصتها تدريجياً في السوق، بل إن أحد هذه البنوك – بنك التجاريون – يكاد يتوقف عن العمل حيث لم يتبقّ لديه سوى حسابات بعض النقابات حاملة الأسهم في رأس ماله.

قدر محتوم

ولأن التكنولوجيا وعصر الـATMs وزمن البنك المحمول يفرضان على الجهاز المصرفي المصري بكامله تحديات ضخمة، فإن قضية الدمج أصبحت قدراً محتوماً وليست ترفاً كما يتصور البعض، بل أن الدمج ربما ينقذ أكثر من 5 بنوك مصرية من الاختفاء القسري من السوق تحت وطأة منافسة شديدة لا ترحم.

من هنا فإن جهات عدة يأتي في مقدمها اتحاد بنوك مصر والبنك المركزي ووزارة الإقتصاد وشركة بنوك مصر للتقدم التكنولوجي تشكّل لجاناً عدة هذه الأيام لبحث قضية الدمج المصرفي ومستقبلها وأي البنوك مرشحة للدمج وأيها مرشح للاندماج. وبعيداً عن الجدل اللفظي، فإننا نستطيع أن نفرّق بين مفهوم الدمج الذي يعني الدمج بقوة قاهرة ليس للبنوك رأي أو اختيار فيه وبين الاندماج الذي يتمّ بين بنوك متحالفة ستراتيجياً أو لديها خطط مشتركة وتتشابه في الأصول ويتمّ بمحض إرادة ملّاك هذه البنوك عبر قرارات تصويت واضحة في جمعيات عمومية تُعقد لهذا الغرض.

ومن ثم يتبيّن لنا أن الدمج الذي تعنيه وتستهدفه الحكومة المصرية هو الدمج الجبري الذي لا يترك لأطرافه أي فرصة لإبداء الرأي أو الاختيار.

وتشير مصادر مصرفية مطّلعة إلى أن نحو 5 بنوك مصرية مرشحة بقوة لعمليات دمج وتكامل وهي بنوك المهندس وقناة السويس والنيل والتجاريون والمصري التجاري.

وأسباب هذا الدمج لا تعود إلى عدم قدرة هذه البنوك على النمو مرحلياً فهي حتى هذه اللحظة تعمل وتحتل مساحة لا بأس بها على الخريطة المصرفية، ولكن تعود أسباب الدمج إلى أن المستقبل ليس من صالح هذه البنوك، حيث أن المنافسة المقبلة لن تدعها تصمد طويلاً خصوصاً وأن الحجم الصغير لهذه البنوك لن يستطيع حمايتها. كما أن خطط التطوير والتحديث بها لا زالت دون المطلوب وأن تكلفة التطوير الحقيقي ربما تفوق قدرات هذه البنوك بل وتفوق أصل رأس مالها في بعض الأحيان وهو الأمر الذي تعيه جيداً الحكومة، ومن ثم قررت السير في طريق الدمج قبل أن تفرض الظروف حلولاً أخرى على هذه البنوك وهي حلول ربما تكون أكثر سوءاً من الدمج.

مشاكل الدمج

غير أن هذه الأسباب مجتمعة ومعها رغبة الأجهزة المصرفية للدولة لا توفّر عملية دمج آمنة لهذه البنوك بل أنه يمكن القول أن المشاكل والعقبات التي ستواجه عملية الدمج ستكون أكبر بكثير مما تتوقع الحكومة، وبالتالي فإن عملية الدمج لا بدّ وأن تخضع لدراسات هادئة ومتأنية وموضوعية حتى لا تجور حقوق طرف على حقوق بقية الأطراف.

أولى هذه المشكلات عملية التقييم الموضوعي للأصول، كيف ستتمّ ومن سيتولاها وعلى أي أساس؟ هل على أساس القيم الدفترية لهذه الأصول؟ أم على أساس القيم السوقية؟ وإذا تمّت على أساس القيم السوقية من سيتولى التقييم خصوصاً وأن الحكومة ولجانها لن تكون طرفاً موثوقاً فيه من هذه الحالات من جهة نظر هذه البنوك على الأقل، كما أن عدم وجود شركات متخصصة لتقييم وتطبيق الأصول سيضاعف من حدة المشكلة.

كذلك ما هي الأسماء التي ستختفي؟

وما هي الأسماء التي ستظل في السوق كنتيجة لاندماج بنكين أو أكثر؟ فهذه المشكلة ستثير تعقيدات قانونية هائلة، خصوصاً وأن تقييم اسم الشهرة والعلامة التجارية في مصر أمراً ليس سهلاً حيث سيدّعي كل بنك أن اسمه هو الأكثر تداولاً في السوق وقبولاً لدى العملاء.

أما المشكلة الأخرى التي ستواجه عملية الدمج فتتمثل بموظفي هذه البنوك حيث سينتج عن الدمج إلغاء نصف الوظائف في كل بنك على الأقل نظراً لتشابه الوظائف، فإلى أين سيذهب هؤلاء الموظفون؟ وهل سيخضعون لعملية تدريب تحويلي وإعادة هيكلة أم سيخرجون إلى طوابير المعاش المبكر؟

وكذلك قضية الانتشار الجغرافي للبنوك المدمجة تريد حلاً حيث أن لكل بنك فروعاً قد تتصادف أن تتجاور مع فروع البنك الآخر، فهل في هذه الحالة سيتمّ إغلاق فروع بكاملها أم ماذا يكون الحل؟

كذلك قضية الديون المتعثّرة والعملاء المتوقفين عن السداد في كل بنك، كيف سيتمّ التعامل معها خصوصاً وأن كل بنك يقوم بتكوين مخصص احتياطي من أرباحه لمواجهة هذه الحالات، وبالتالي فإن الدمج قبل تصفية مراكز هؤلاء العملاء المتعثرين ستؤدي لمشاكل بالجملة للإدارة الجديدة وستفتح الباب واسعاً لتبادل الاتهامات وربما عدم الالتزام بالاستمرار في تكوين المخصصات خصوصاً إذا تبيّن لهذه الإدارة تواطؤ أو تراخي الإدارة القديمة في منح الائتمان أو عدم متابعة العميل وتحصيل حقوق البنك منه.

كل هذه المشاكل لا بدّ وأن تجد حلولاً واقعية قبل أن تتورط الحكومة في أي عمليات دمج خصوصاً وأن تجربة البنك العقاري لم تتضح بعد ولا زالت الإدارة الجديدة تعالج مشاكل الدمج حتى كتابة هذه السطور.

اندماج اختياري

وبعيداً عن الدمج الإجباري الذي تعتزم الحكومة ممارسته، فإن مصادر مصرفية تشير إلى أن مصر ستشهد في المرحلة المقبلة عمليات اندماج اختيارية بين بعض البنوك رغبةً منها في توسيع نطاق حصتها في السوق أو انعكاساً لتحالفات استراتيجية واسعة على مستوى العالم وتنفذه أذرع هذه الكيانات في مصر.

وترشح المصادر ثلاث عمليات كبرى في هذا المجال حيث يتمّ دراستها في سرية وتكتّم شديدين حالياً وتشمل اندماج فروع أميركان اكسبرس مع البنك المصري الأمريكي، كذلك اندماج بنك مصر اكستريور مع بنك مصر الدولي.

والعملية الثالثة هي قيام "سيتي بنك" بشراء أحد البنوك الأصغر حجماً مثل "الوطني المصري" لتوسيع نطاق عمليات التجزئة المصرفية التي يقودها حالياً في السوق المصرية.

وهكذا يتضح أن العمليات الثلاث تأتي في إطار رغبة أطرافها في تحسين موقفها التنافسي في السوق واستعداداً لعصر البنك المحمول قبل أن تكون هروباً من زمن التكنولوجيا المصرفية مثلما هو الحال في عمليات الدمج الحكومية.

قرار بالتعيين لمدة ثلاثة أعوام ينهي حملة الهجوم على رئيس بنك القاهرة



احمد البردعي

البردعي لمدة 3 أعوام رئيساً لـ "بنك القاهرة"

أصدر الدكتور **عاطف عبيد** رئيس الوزراء المصري قراراً بتعيين **احمد البردعي** رئيساً لبنك القاهرة لمدة ثلاثة أعوام إعتباراً من يوم 10 شباط/ فبراير الماضي.

جاء هذا القرار لينهي حملة هجوم تعرّض لها **البردعي** داخل بنك القاهرة وبين بعض أعضاء البرلمان المصري بسبب ما أسماه البعض بالسياسة الإنتقائية التي يتّبعها **البردعي** في تسوية ديون عملاء بنك القاهرة المتعثرين الذين يتجاوز عددهم 30 عميلاً حصلوا على قروض تزيد عن 10 مليارات جنيه من دون ضمانات كافية.

وكان بنك القاهرة قد شهد مؤخراً صدور منشورات سرية تهاجم رئيس البنك.

يذكر أن **البردعي** عمل في "سيتي بنك" أعواماً طويلة قبل أن يتولى رئاسة بنك القاهرة.

بقيمة 234 مليون جنيه
الأهرام للمشروبات تشتري "الجونه"

نجحت شركة الأهرام للمشروبات مؤخراً في الإستحواذ على شركة "الجونه" للمشروبات السياحية التابعة لـ "أوراسكوم هولدنغ للسياحة والفنادق"، عبر صفقة شراء قيمتها 234 مليون جنيه.

وقال **أحمد الزيات** رئيس مجلس إدارة الأهرام للمشروبات، أنه بشراء "الجونة"، تكون شركته قد استحوذت على نسبة 85 في المئة من سوق المشروبات الروحية في مصر والتي تقدر بنحو 700 مليون جنيه سنوياً.

وكانت "أوراسكوم هولدنغ" قد بدأت التفكير في بيع "الجونه" بعد تدني ربحية الشركة التي تقتصر مبيعاتها على منطقتي الغردقة وشرم الشيخ لخدمة الفنادق والمنتجعات السياحية بها.

وأثارت هذه الصفقة من جديد حملة على أصحاب شركة الأهرام، حيث يتعرضون لاتهام بإحتكار السوق. يذكر أن صفقة بيع الأهرام للمشروبات خلال المرحلة الأولى لبرنامج الخصخصة المصري قد صاحبتها إتهامات عدة حيث اتهم البعض وزارة قطاع الأعمال ببيع الشركة بربع قيمتها الحقيقية خصوصاً بعد أن نجحت عائلة **الزيّات** التي اشترت الشركة في إعادة بيع 20 في المئة من أسهمها في بورصة لندن بما يوازي إجمالي قيمة المبلغ المدفوع للحكومة المصرية بعد أسبوع واحد فقط من شراء الشركة.

تبرعات خيرية لـ "المملكة القابضة"

قدمت شركة المملكة القابضة التي يرأس مجلس إدارتها الأمير **الوليد بن طلال** تبرعاً بمبلغ 350 ألف ريال إلى مستشفى الأطفال في السليمانية والجمعية النسائية الخيرية في مدينة الجبيل الصناعية.

كما قدّم القسم النسائي للمشاريع الخيرية في الشركة تبرعاً قدره 300 ألف ريال إلى مركز التأهيل الشامل في الرياض وجمعية "أجا" النسائية الخيرية في حائل.

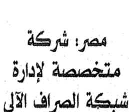
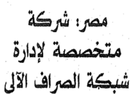


دار الهندسة (شاعر ومشاركوه)
ترتيب عالمي متقدم

تبوّأت دار الهندسة (شاعر ومشاركوه) عاماً آخر، مراتب متقدمة بين الشركات الإستشارية على المستوى الدولي وذلك ضمن أول 25 شركة في العالم.

واستناداً إلى الترتيب الذي تجريه سنوياً مجلة ENR (Engineering News Record) جاء ترتيب دار الهندسة للعام 2000 كالآتي:

القطاع	المرتبة	القطاع	المرتبة
– المباني العامة	6	– المشاريع صناعية	18
– الفنادق / الموتيلات	1	– مصانع الأدوية	7
– المجمعات السكنية	2	– النفط	24
– العناية الصحية	3	– الأنابيب	6
– مراكز التعليم	3	– الصيانة	1
– النقل	9	– مشاريع المياه	5
– المطارات	3	– نقل المياه ومضخّات المياه	1
– الجسور	4	– السدود والخزّانات	4
– الاوتوسترادات	5	– التمديدات الصحية	2
– المصانع	13	– المجاري والنفايات الصلبة	3
– مصانع السيارات	1		

مصر: شركة متخصصة لإدارة شبكة الصراف الآلي

محمد مدبولي

يُجري "البنك الأهلي سوسيتيه جنرال"، حالياً مفاوضات مكثّفة مع عدد من البنوك المصرية بهدف إنشاء شركة متخصصة لإدارة وصيانة شبكات الصرف الآلي A.T.M التابعة لهذه البنوك. وقال محمد مدبولي رئيس مجلس إدارة "البنك الأهلي سوسيتيه جنرال" لـ"الإقتصاد والأعمال" أن الإتجاه لإنشاء هذه الشركة جاء بهدف تحسين وتطوير خدمة الصراف الآلي في السوق المصرية خصوصاً بعد أن شهدت السوق توسعاً كبيراً في هذه الخدمة.

وأشار إلى أن رأس المال المتوقع للشركة الجديدة سيراوح بين 10 و 15 مليون جنيه مدفوع بالكامل.

يذكر أن خدمة الصراف الآلي التي تخدم سياسة التجزئة المصرفية في مصر تواجه مشاكل متعددة منذ فترة تشمل نفاذ الأرصدة النقدية بالماكينات وعدم تغذيتها بالأموال في الوقت المناسب ما يترتب عليه خروج عدد كبير من الماكينات من الخدمة في أوقات حرجة وإنتشار ظاهرة "الطوابير" أمام هذه الماكينات إلى جانب محدودية إنتشارها في الشوارع.

مستشفى المملكة
جهاز لتحليل تركيبة الجسم

أضاف مستشفى المملكة في الرياض جهازاً جديداً ضمن تجهيزاته الطبية الحديثة يُطرح لأول مرّة على مستوى مستشفيات القطاع الخاص في منطقة الرياض، ويختص بقياس وتحليل تركيب جسم الإنسان لمختلف العناصر المكوّنة له، والتي تشمل السوائل داخل وخارج الخلايا والبروتين والعظام والدهون.

وأوضحت أخصائية التغذية في مستشفى المملكة **شونم عطار** أن الجهاز الجديد يساعد الطاقم الطبي والتمريضي على تحديد كتلة الدهون لدى الحالات التي تتمّ معالجتها من أمراض الكولسترول والضغط والسكري أو لدى الحالات التي تخضع للحمية من خلال ممارسة الرياضة لمعرفة مستوى تناقص الدهون، وحجم تنامي العضلات التي تحلّ محلّ الدهون، إذ أنه في مثل هذه الحالات قد يشعر المريض بأن وزنه لم يتناقص بينما هو في حقيقة الأمر يتخلّص من الدهون الزائدة في الوقت الذي تتنامى فيه العضلات. ويتيح الجهاز الجديد للطبيب المعالج إتخاذ القرار المناسب بشأن الحالة التي تخضع لعلاج الحمية من حيث التخفيف منها أو زيادتها وزيادة أو تنقيص الزمن المحدد لممارسة الرياضة، وتحديد نوعية الطعام المناسب للتعويض عن بعض العناصر التي تقل في معدّلها الطبيعي.

ويتيح الجهاز الجديد إمكانية التحكّم بوزن الحالة الخاضعة للعلاج، وضبط الوزن المثالي المفترض الوصول إليه، والتحكم بكمية الدهون، والعضلات، والكشف عن درجة اللياقة.

ويمكّن الجهاز الجديد الطبيب المعالج من الحصول ولأول مرة على تقارير باللغة العربية تسلم إلى المرضى للإطلاع عليها، وهو أمر لا يتوفّر في المستشفيات الأخرى، إلى جانب تقارير باللغة الإنكليزية حول كافة الإحصائيات التي يتمّ قياسها حيال تركيبة الجسم، بما في ذلك تحديد النوعية حسب تصنيفها (طبيعي أو زائد أو ناقص) لكل من العضلة ومستوى التغذية والتوازن العلوي والتوازن الأيمن والأيسر، وهذا يشمل كلا من الذراع والرجل.

من دونه



"أوبك" ومنافسة الآخرين

يأتي قرار منظمة الأوبك في إجتماعها الوزاري الأخير الذي عُقد في فيينا يوم 16 آذار/ مارس بتخفيض إنتاج دول المنظمة بواقع مليون برميل في اليوم، مخالفاً تماماً للتوقعات التي راجت منذ شهر تقريباً بأن المنظمة ستُبقي الإنتاج من دون تغيير على السقف الذي حددته سابقاً وهو 25,2 مليون برميل في اليوم. ويعود ذلك إلى أن أسعار النفط قد اتجهت إلى الانخفاض منذ ذلك الحين بحيث بلغ سعر نفط برنت عتبة 26 دولاراً للبرميل، فيما انخفض معدل سعر سلة نفوط الأوبك دون مستوى 25 دولاراً للبرميل.

وتزداد الصورة العامة بالنسبة للأوضاع المتوقّعة في سوق النفط سلبية يوماً بعد يوم. وقد قامت وكالة الطاقة العالمية مؤخراً بإعادة النظر في توقعاتها بشأن زيادة الطلب العالمي على النفط خلال العام 2001 فخفضت هذه الزيادة للمرة الثالثة منذ بداية السنة وبنحو 110 آلاف برميل في اليوم لتصبح ما مجموعه 1,41 مليون برميل في اليوم. وبذلك يكون مجموع التخفيض الإجمالي في الزيادة المتوقعة في الطلب 460 ألف برميل في اليوم. وأسباب ذلك أصبحت واضحة وهي تشمل في المدى القصير فصل الشتاء المعتدل نسبياً الذي عرفه نصف الكرة الشمالي وثم التباطؤ الإقتصادي المتزايد في الولايات المتحدة والركود الحاد في اليابان مع ما قد يؤدي إليه ذلك من انعكاسات على الدول الصناعية الأخرى والإقتصادات الناشئة.

والواقع أنه بعد مرحلة إيجابية شهدت ارتفاعا في الأسعار والإيرادات منذ العام 1999، فإن المؤشرات الحالية تنطوي على ما يمكن اعتباره مشاكل متزايدة لمنظمة الأوبك في المرحلة المقبلة. فبالإضافة إلى التباطؤ المتوقّع في الطلب العالمي على النفط، فإن المعلومات الأولية المتوفّرة تُظهر أن التماسك الذي أظهرته الدول الأعضاء في المنظمة في الالتزام بسقوف الإنتاج المقرّرة منذ العام 1999 قد بدأ يضعف بعض الشيء. فقد ذكرت وكالة الطاقة الدولية أن إنتاج المنظمة في شهر شباط/ فبراير الماضي كان لا يزال أعلى من سقف الإنتاج الذي تقرّر تطبيقه ابتداءً من بداية ذلك الشهر بنحو 550- 600 ألف برميل في اليوم. كما أن إنتاج العراق، الذي لم يكن عضواً في اتفاق خفض الإنتاج الأخير، ارتفع بنحو 320 ألف برميل يومياً في شهر شباط/ فبراير.

من ناحية ثانية، وكما كان متوقعاً، فقد أصبحت منظمة الأوبك اليوم تواجه منافسة متزايدة من الدول المنتجة غير الأعضاء في المنظمة. فقد أدّى ارتفاع أسعار النفط منذ أوائل العام 1999 إلى إستثمارات كبيرة في تطوير طاقة إنتاج النفط في هذه الدول وإلى ارتفاع إنتاجها الإجمالي بنحو مليون برميل في اليوم إلى 46 مليون برميل في اليوم في العام 2000. وهناك توقّعات بأن معدل الإنتاج خارج الأوبك سيرتفع أيضاً هذه السنة بنحو 800 ألف برميل في اليوم، علماً أن جزءاً مهماً من الزيادة المحقّقة في الإنتاج في العام 2000 والمتوقّعة خلال هذه السنة هو من قبل الشركات الصغيرة المستقيلة.

وكل ذلك يعني أن نجاح منظمة الأوبك في تحقيق هدف المحافظة على سعر سلة نفوط المنظمة على مستوى 25 دولاراً للبرميل على الأقل سيعتمد أولاً على قدرتها على تحقيق انضباط الدول الأعضاء والتزامها بحصص الإنتاج المقّررة وثانياً تحقيق تنسيق فاعل بين المنظمة والدول المنتجة للنفط خارجها لإبقاء إنتاج هذه الدول الأخيرة ضمن الحدود التي تساعد على استقرار أسعار النفط على المستوى المطلوب. ولعل ذلك ما يفسر رأي بعض المحلّلين قبل قرار تخفيض حصص الإنتاج الجديد بأنه من الأجدى للمنظمة الإبقاء على حصص الإنتاج هذه من دون تغيير والتركيز في المقابل على تحقيق الالتزام الدقيق بها.

العرب و"غول" الديون

جاء في تقرير أخير لمجلس الوحدة الاقتصادية العربية أن حجم الديون الخارجية للدول العربية بلغ 160 مليار دولار في نهاية العام 1999، أي نحو 58 في المئة من إجمالي حجم الناتج المحلي الإجمالي للدول العربية، وأن أعباء خدمة هذا الدين بلغت نحو 12 مليار دولار أي نحو 17 في المئة من إجمالي الصادرات السلعية والخدماتية لهذه الدول.

ويستنتج التقرير من ذلك أن الديون الخارجية بلغت حجماً يعرّض الإقتصادات العربية، خصوصاً غير النفطية منها، لمخاطر عدة ويحدّ من قدرتها على تحقيق أهدافها التنموية.

ويشير التقرير إلى أن حصة الدول العربية مجتمعة من إجمالي حجم تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر الواردة بلغت ما يقدّر بنحو 8,7 مليارات دولار في العام 1999 أي ما يمثّل 1 في المئة من إجمالي التدفقات العالمية الواردة في الإستثمار الأجنبي المباشر ونحو 4,2 في المئة من حصة الدول النامية من هذه الواردات. أما القيمة التراكمية للاستثمارات الأجنبية الواردة للدول العربية في الفترة 1980 إلى 1999 فبلغت نحو 89 مليار دولار أي ما يوازي 6,2 في المئة من إجمالي التدفقات العالمية التراكمية من الإستثمار المباشر الوارد.

ولو كان من مغزى من جميع هذه الأرقام مجتمعة فهو أنها تدّق ناقوس خطر للعالم العربي لضرورة الإسراع في اتخاذ جميع الخطوات والسياسات لتحفيز الإستثمار الأجنبي المباشر لديها وإيجاد وتسويق فرص الإستثمار المناسبة وإعادة هيكلة إقتصاداتها لإعطاء المزيد من المسؤولية والمجال للقطاع الخاص، بما في ذلك الإستثمار الأجنبي لتنفيذ المشاريع التنموية، حيث أن ذلك يساعد على الإستعاضة عن الإنفاق العام، الذي قد يعتمد على الاقتراض الخارجي، بالإنفاق الاستثماري الخاص. وإذا كانت الدول العربية قد استقطبت في الفترة من 1980 إلى 1999 نحو 6,2 في المئة من إجمالي التدفقات العالمية من الإستثمار المباشر، فإن هذه الحصة قد تنخفض في المرحلة المقبل في ضوء التنافس العالمي المتزايد على الرساميل الإستثمارية.

"دولفين" : بدء الرحلة

تمّ التوقيع في منتصف شهر آذار/ مارس على مشروع دولفين لنقل 2 مليار قدم مكعّب من الغاز الطبيعي الجاف من حقل غاز الشمال في قطر بواسطة خط أنابيب طوله 350 كيلومتراً إلى أبو ظبي ومنطقة جبل علي في دبي. وعُلم أن تكلفة هذا المشروع ستصل إلى نحو 4 مليارات دولار وأن تنفيذه سيستغرق نحو ثلاث سنوات. وهذا المشروع ذات أهمية كبيرة لأسباب عدة، فهو أكبر مشروع للغاز الجاف في تاريخ الشرق الأوسط، وهو أيضاً أول وأكبر مشروع إقليمي خليجي في هذا المجال، كما أنه لا يعدو سوى كونه مرحلة أولى من مشروع أضخم لنقل الغاز من قطر إلى سلطنة عمان وثم إلى باكستان في تكلفة إجمالية قد تصل إلى ما بين 8 إلى 10 مليارات دولار.

والسؤال الآن هو : هل سيكون هذا المشروع الضخم منطلقاً ومثالاً يحتذى لمشاريع إقليمية أخرى سواء في مجال الغاز والطاقة أو في قطاعات ونشاطات أخرى؟ علماً أن هناك مشاريع أخرى لنقل الغاز الطبيعي مطروحة في المنطقة ومنها مشروع نقل الغاز من مصر وآخر من سورية إلى لبنان. وبعد حقبة طويلة من الكلام عن التعاون والتكامل الاقتصادي العربي، فإن المشاريع الإقليمية المشتركة التي تهدف إلى استغلال موارد المنطقة الاقتصادية لسد احتياجات السوق العربية وللانطلاق إلى الأسواق الخارجية تشكّل الخطوة الحقيقية والنوعية المطلوبة للانتقال بالعمل العربي الاقتصادي المشترك إلى مرحلة فاعلة جديدة ولجعل المنطقة العربية تكتلاً اقتصادياً حقيقياً يمكن أن يلعب دوراً مؤثراً في الاقتصاد العالمي.

لبنان : العلاج مستمر

شهدت الساحة اللبنانية في الأسابيع الأخيرة خطوات متسارعة ومفاجئة في مضمونها في بعض الأحيان لمعالجة وضع المالية العامة المتفاقم وتعزيز الثقة بجدية الحكومة في السير في برنامج التصحيح المالي والإنعاش الإقتصادي إلى النهاية. ويمكن القول أن تسارع هذه الخطوات جاء بشكل خاص من أجل مواجهة بعض الضغوط المضاربية التي تعرّضت لها الليرة اللبنانية وشائعات عن إمكانية تراجع حاد في سعر الصرف. وهي ساعدت على تخفيف هذه الضغوط من دون شك خصوصاً وأنها انطوت على إجماع سياسي متزايد على دعم برنامج الحكومة على الرغم من دقة الإجراءات المتخذة أو المطلوب اتخاذها والتي تشمل تخفيض حجم الإدارة العامة وتعويضات القوات المسلّحة. لكن المؤشرات الأخيرة تُظهر بشكل عام أن جميع الأطراف الإقتصادية الفاعلة لم تزل تنتظر المزيد من الخطوات والتحركات التي تثبت عزم الحكومة على القيام بكل ما يلزم وبأسرع وقت ممكن لتحقيق تحسّن ملموس في وضع المالية العامة. ولعلّه من المفيد جداً في ضوء ذلك أن تقوم الحكومة اللبنانية والجهات السياسية الأخرى المعنية بحملة إعلامية مكثّفة على النطاقين المحلي والخارجي تتناول فيها بالتفصيل أهداف الخطوات المختلفة التي تقوم بها ، وبرمجة تحقيق هذه الأهداف في المدى القصير والمتوسط وكذلك تحديد عناصر كمية تقريبية لها. بمعنى آخر، فإنه على الحكومة أن تستغل كل فرصة متاحة لإعطاء رسالة واضحة وقوية للقطاعات الإقتصادية والمستثمرين وسوق القطع بأنها ماضية في تحقيق برنامجها وأن لديها أهدافاً كمية محددة لهذا البرنامج ورؤية واضحة للفترة الزمنية المخططة لتنفيذه. وعلى سبيل المثال، فقد كان على الحكومة أن تقدم شرحاً وافياً لخطوات التصحيح المالي والإقتصادي التي أعلنتها خلال الإجتماع الأخير الذي عُقد في باريس مع الرئيس الفرنسي ورئيس البنك الدولي والذي نشرته بعض الصحف اللبنانية بشكل غير مباشر.

الكويت : مشهد مختلف

أعاد مجلس الأمة الكويتي المشروع الخاص بالاستعانة بشركات النفط العالمية لتطوير حقول النفط في شمال الكويت إلى نقطة البداية بعد إصدار قرار في أعقاب نقاش ساخن يوم 14 آذار/ مارس الماضي على أنه لا يترتّب على الدولة أي التزامات مالية أو تعاقدية من خلال الإجراءات التي تمّت من جانب الحكومة بهذا الشأن حتى الآن. وهذا المشروع لم يزل مطروحاً في الكويت منذ سنوات عدة بحيث لم تتوصل المناقشة المستمرة بشأنه إلى أية نتيجة مجدية حتى الآن وذلك على الرغم من أهميته وحيويته. ولعله من المستغرب أن المعارضة السياسية التي تقف في وجهه لم تتراجع في ضوء خطوات الانفتاح المتزايد على الإستثمار الأجنبي في دول الخليج وعلى الرغم من قرار الحكومة السعودية خلال السنة الماضية دعوة مجموعة من شركات النفط الأجنبية للمساهمة في المشروع الضخم لتطوير احتياطي الغاز الطبيعي في المملكة.

إلاّ أن مصادر مطّلعة في العاصمة الكويتية أكّدت أن عمليات إستقدام العروض من الشركات العالمية سوف تؤجل وأن جهود الحكومة ستصل إلى نتائج إيجابية خلال الفصل الأخير من السنة الحالية، وأعربت المصادر أن وزير النفط الجديد سيتعامل مع الموضوع بشكل أكثر ديبلوماسية مع تقليل الإهتمام بالشؤون السياسية.



الميزانية العامة لمجموعة البنك العربي كما في ٣١ كانون أول (ديسمبر) ٢٠٠٠ و ١٩٩٩

الموجودات

الموجودات	٢٠٠٠ (بالاف الدولارات الأمريكية)	١٩٩٩ (بالاف الدولارات الأمريكية)
نقد وأرصدة لدى بنوك ومؤسسات مصرفية	٥ ٤١٢ ٠٤٧	٤ ٨٢٤ ٣٦٨
أرصدة لدى بنوك مركزية	١ ٩٤٩ ٩٢٤	٢ ٠٠٢ ٠٦٢
أوراق مالية حكومية وبكفالة الحكومة	١ ٨٩٦ ٦٨٤	١ ٤١٠ ١٦٥
أوراق مالية للمتاجرة	٢٤٤ ٣١٤	٧١ ٦٣٩
تسهيلات إئتمانية - صافي بعد مخصص التسهيلات	٨ ٧٩٨ ٥٣٨	٨ ٥٧٢ ١٤٣
أوراق مالية للإستثمار - صافي بعد مخصص الإستثمارات	٢ ٢٦٠ ٩١٦	٢ ٠٢٨ ٦٥٥
موجودات ثابتة - صافي بعد الإستهلاك	١٨٤ ٦٤٢	١٩١ ٦٧٤
موجودات أخرى	٥٦٥ ٩٦٩	٥٥٢ ٤٠٧
مجموع الموجودات	**٢١ ٣١٣ ٠٣٤**	**١٩ ٦٥٣ ١١٣**
تعهدات مقابل كفالات وإعتمادات		
وكمبيالات مقبولة وغيرها (له مقابل)	٧ ٢٢٢ ٨٤٠	٦ ٠٧٦ ١٧٧
المجموع	**٢٨ ٥٣٥ ٨٧٤**	**٢٥ ٧٢٩ ٢٩٠**

المطلوبات وحقوق المساهمين

المطلوبات وحقوق المساهمين	٢٠٠٠ (بالاف الدولارات الأمريكية)	١٩٩٩ (بالاف الدولارات الأمريكية)
ودائع العملاء	١٤ ٩٢٢ ٨٨٩	١٣ ٤٧٥ ٣٧٣
ودائع البنوك والمؤسسات المصرفية	٣ ٣١٥ ٨٦٥	٣ ٢٣٦ ٧٧٠
مخصصات مختلفة	٢٦٨ ٧٣١	٢٩٦ ٥٢٩
أرباح مقترح توزيعها	٦٠ ٠٧٤	٤٤ ٢٢١
مطلوبات أخرى	٦٤٣ ٣٨٥	٦٦٤ ٣٩٤
مجموع المطلوبات	**١٩ ٢١٠ ٩٤٤**	**١٧ ٧١٧ ٢٨٧**
حقوق الأقلية	٢٨ ٠٩١	٣٠ ٩٩٥
رأس المال المدفوع	١٤٦ ٩٣٧	١٤٦ ٩٣٧
إحتياطي قانوني	١٤٥ ٥٥٨	١٢٦ ٩٤١
إحتياطي إختياري	٣٣٣ ٢٦٣	٢٨٩ ٥٥٣
إحتياطي عام	١ ١٢٣ ٤٢٩	١ ٠٣٢ ٩٦١
إحتياطيات لدى شركات حليفة	٤٠١ ٥١٤	٣٧٨ ٠٦٥
أرباح مدورة	١١ ٨٧٩	٧ ٠٣٣
المجموع	**٢ ١٦٢ ٥٨٠**	**١ ٩٨١ ٤٩٠**
تعديلات فرق عملة	(٨٨ ٥٨١)	(٧٦ ٦٥٩)
مجموع حقوق المساهمين	٢ ٠٧٣ ٩٩٩	١ ٩٠٤ ٨٣١
مجموع المطلوبات وحقوق الأقلية وحقوق المساهمين	**٢١ ٣١٣ ٠٣٤**	**١٩ ٦٥٣ ١١٣**
كفالات واعتمادات وكمبيالات		
مقبولة وغيرها (له مقابل)	٧ ٢٢٢ ٨٤٠	٦ ٠٧٦ ١٧٧
المجموع	**٢٨ ٥٣٥ ٨٧٤**	**٢٥ ٧٢٩ ٢٩٠**

www.arabbank.com

قائمة الدخل للسنتين المنتهيتين في ٣١ كانون أول (ديسمبر) ٢٠٠٠ و١٩٩٩

	(بآلاف الدولارات الأمريكية) ٢٠٠٠	١٩٩٩
فوائد دائنة	١ ٥٥٥ ٣٧٦	١ ٣١٢ ١٩٤
عمولات دائنة	١٣٤ ٩١٦	١٣٠ ٩٣٧
ينزل: فوائد مدينة	١ ٠٥٧ ٤٧٩	٨٥٨ ٧١٤
عمولات مدينة	٦ ٢٥٠	٥ ٩١٨
صافي فوائد وعمولات	**٦٢٦ ٥٦٣**	**٥٧٨ ٤٩٩**
ينزل : مخصص تسهيلات إئتمانية وإستثمارات	٥٧ ٥٥٨	٣٠ ١٦٦
صافي فوائد و عمولات بعد المخصص	**٥٦٩ ٠٠٥**	**٥٤٨ ٣٣٣**
يضاف : فروق عملات أجنبية	٢٣ ٣٩٢	٢٧ ٢٥٥
إيرادات أخرى	٤٣ ٩٦٠	٣٦ ٠٣٠
إيرادات تشغيلية	**٦٣٦ ٣٥٧**	**٦١١ ٦١٨**
ينزل : مصاريف إدارية وعمومية	٣٢٧ ٨٢٣	٣٢١ ٥٣٧
صافي الأرباح قبل الضرائب	**٣٠٨ ٥٣٤**	**٢٩٠ ٠٨١**
الضرائب	٦٧ ٣٧٠	٦٤ ٤٧٤
صافي أرباح السنة بعد الضرائب	**٢٤١ ١٦٤**	**٢٢٥ ٦٠٧**
التخصيص		
صافي ارباح السنة	**٢٤١ ١٦٤**	**٢٢٥ ٦٠٧**
يضاف أرباح مدوّرة من السنة السابقة	٧ ٠٣٣	٢ ٢٤٥
المجموع	**٢٤٨ ١٩٧**	**٢٢٧ ٨٥٢**
المحوّل الى الإحتياطي القانوني	١٨ ٦١٧	٢٢ ٥٤٩
المحوّل الى الإحتياطي الإختياري	٤٣ ٧١٠	٤٢ ٨٤٧
المحوّل الى الإحتياطي العام	٩٠ ٤٦٨	٩٧ ١٠٧
المحوّل الى الإحتياطيات لدى شركات حليفة	٢٣ ٤٤٩	١٤ ٠٩٥
أرباح مقترح توزيعها	٥٩ ٩٩٦	٤٤ ١٤٣
مكافأة أعضاء مجلس الادارة	٧٨	٧٨
الرصيد المحوّل الى أرباح مدوّرة	**١١ ٨٧٩**	**٧ ٠٣٣**

الشركات الشقيقة والتابعة والحليفة

مجموعة البنك العربي	نسبة الملكية
البنك العربي (سويسرا) - زوريخ وجنيف (مملوكة بالكامل لمساهمي البنك العربي)	١٠٠ %
البنك العربي استراليا المحدود - سدني	١٠٠ %
البنك العربي (النمسا) ش.م. - فيينا	١٠٠ %
البنك العربي ش.م. - فرانكفورت	١٠٠ %
البنك العربي الإسلامي الدولي - الاردن	١٠٠ %
الشركة العربية الوطنية للتأجير - الاردن	١٠٠ %
البنك العربي للأعمال ش.م.ل - بيروت	٦٦,٦ %
البنك العربي لتونس - تونس	٦٤,٢ %
البنك العربي الفلسطيني للإستثمار - رام الله	٥٥ %
بنك عُمان العربي - عُمان	٤٩ %
البنك العربي الوطني - السعودية	٤٠ %
شركة التأمين العربية - لبنان	٣٦,٧ %
شركة المجموعة المصرية لإدارة المحافظ المالية	٣٣,٣ %
شركة الأبنية التجارية - لبنان	٣٠,١ %



مجموعة البنك العربي

أكبر شبكة مصرفيّة عربيّة

إتصلوا بنا في أي من مراكزنا الرئيسية التالية :

عمان ٤٦٣٨١٦١ (٦)، رام الله ٢٩٨٢٤٠٠ (٢)، البحرين ٢١٢٢٥٥ (٩٧٣)، سنغافورة ٥٣٣٠٠٥٥ (٦٥)، باريس ٤٥٦١٦٠٠٠ (٠١)، لندن ٧٣١٥٨٥٠٠ (٢٠)
نيويورك ٧١٥٩٧٠٠ (٢١٢)، زوريخ ٢٦٥٧١١١ (١)، سدني ٩٣٧٧٨٩٤٢ (٢)، فيّنا ٥١٣٤٢٤٠ (١)، فرانكفورت ٠-٢٤٢٥٩ (٦٩)، جنيف ٧١٥١٢١١ (٢٢)

د. عاطف عبيد

رجل العبور الاقتصادي



عبور قناة السويس وتحريرها محطة قومية ووطنية ترسّخت في وجدان الشعب المصري المتجذّر في حضارته الألفية العريقة، فشكّلت منعطفاً حاسماً في تاريخ مصر الحديث.

ولأن الحضارات العريقة النابضة بالتاريخ تنطق بأبجدية الألفيات وتتكلّم بلغاتها، كان لا بدّ لعبور القناة – المنعطف من أن يُستكمل بعبور سياسي واقتصادي يدخل مصر، مجتمعاً واقتصاداً، إلى الألفية الثالثة.

ولكلّ عبور رجالاته ورموزه الذين يشكّلون، برؤيتهم وإرادتهم ونضج تجربتهم، القوة الدافعة للعبور بتطلّعات الشعب وتحقيقها.

د. عاطف عبيد رجل العبور الإقتصادي في مصر بلامتياز:

"بكل صدق وأمانة، يقول رئيس جلس الوزراء، وجدت لدى الرئيس حسني مبارك رؤية شاملة لمصر، مصر الحديثة، مصر القرن الحادي والعشرين، رؤية مصمّمة على الإرتقاء بالحياة الإجتماعية والإقتصادية في مصر إلى مصاف الدول والمجتمعات المتقدّمة، فقلت أن أفضل إستثمار منّي في نفسي هو أن أعمل في خدمة مصر، دولة ومجتمعاً".

في المرحلة الأولى، كان رئيس مجلس وزراء مصر د. عاطف عبيد مهندس الإصلاح الإقتصادي في حكومتي د. عاطف صدقي وكمال الجنزوري.

واليوم يقف عبيد على رأس قيادة الأركان الإقتصادية ليجمع بين دفتي هندسة الإصلاحات الإقتصادية وتنفيذها، وليعطي دفعاً جديداً لتحرير الإقتصاد المصري وعبوره في قناة الخصخصة والتنمية الشاملة لمختلف مناطق وشرائح المجتمع المصري. "لأنني أريد دعم الشعب المصري ومساندته لأية خطوة أقوم بها. فالخصخصة والتحرير الإقتصادي لا معنى لهما إذا لم يكونا في خدمة قضايا التنمية" كما يقول.

كان على ربّان السفينة لدى تسلّ

مبدأ تخصيص مصارف القطاع العام أقر وسنبدأ بخصخصة الإدارة أولاً

الموضوع الأساسي للقمة العربية الإقتصادية تحرير أسواق الخدمات ووضع آليات تنفيذ المقررات الاقتصادية للقمم العربية السابقة

دفّة قيادتها أن يواجه العاصفة: حادثة الأقصر المريعة وانعكاساتها السلبية على الواردات السياحية، الزلزال المالي الذي ضرب اقتصادات شرق آسيا، أوروبا وأميركا اللاتينية والذي كاد أن يضرب الإقتصادات الناشئة الأخرى، ومنها الاقتصاد المصري، تدهور أسعار النفط وانخفاض موارد مصر البترولية.

إلاّ أن حكومة عبيد تمكّنت من استيعاب نتائج تلك الفترة الحرجة، ومضت في عملية الإصلاح والتحرير الإقتصادي لتعطي زخماً كبيراً لبرنامج الخصخصة عبر طرح قطاعات ومرافق جديدة لم تكن ضمن برنامج التخصيص الأصلي، من الغاز، النفط، الكهرباء، المياه إلى المطارات، الموانىء، الإتصالات المتنقّلة، وشبكة خطوط الهاتف الثابت حيث طرحت الحكومة مشروع مدّ مليوني خط جديد دفعة واحدة: "الذين يشكون من بطء تنفيذ برنامج الخصخصة، إنما ينظرون إلى البرنامج الأصلي. حكومتنا طرحت بضاعة جديدة جاذبة للإستثمار الخاص".

على جدول حكومة عبيد أيضاً، خصخصة مصارف القطاع العام، أقلّه الإدارة في الوقت الحالي، وكذلك خصخصة شركة طيران مصر عبر البدء بإعادة هيكلتها وتحويلها إلى شركة قابضة تضمّ شركات عدّة قائمة على مفهوم تقسيم العمل، وذلك من أجل النهوض بالشركة وبدورها في تعزيز القطاع السياحي، من دون أن تنسى الحكومة أهمية تحرير قطاع النقل الداخلي ومع الخارج لفك إحتكار مصر للطيران لجزء كبير من هذا القطاع.

هموم مصر الإقتصادية الداخلية لا تثنيها عن الهموم الإقتصادية العربية، ومن هنا دعوة الرئيس حسني مبارك إلى عقد القمّة الإقتصادية العربية في شهر تشرين الثاني/نوفمبر المقبل من أجل تحرير قطاع الخدمات بين الدول العربية ووضع آليات تنفيذ المقررات الإقتصادية للقمم العربية السابقة.

لقد لعبت مصر دوراً مركزياً في العمل السياسي العربي المشترك، وهي تدفع اليوم باتجاه تعزيز العمل الإقتصادي العربي المشترك: "البديل عن الإستثمار الأجنبي المتحفظ، والذي يتحرّك ببطء وحذر باتجاه المنطقة العربية، هو الإستثمار العربي المضمون" يقول عبيد، ويشير إلى ضرورة قيام مناطق اقتصادية خاصة توفّر بيئة إستثمارية جاذبة وآمنة للإستثمارات العربية البينية.

"الاقتصاد والأعمال" إلتقت رجل العبور الإقتصادي، وعبرت معه في جولة أفق شاملة على القضايا والملفات الإقتصادية والسياسية المصرية والعربية وهنا الحوار:

حاوره: رؤوف ابو زكي ودريد عوده

■ شهدت مصر خلال العام 2000 تباطؤاً في النمو الإقتصادي عزاه المراقبون إلى السياسة المالية المتشدّدة نسبياً التي انتهجتها الحكومة ابتداءً من شهر تشرين الاول/اكتوبر 1999، وإلى تباطؤ برنامج الخصخصة، هل تتفقون مع هذا الرأي وكيف كان اداء الاقتصاد المصري في العام 2000 وخلال الربع الأول من هذا العام؟

□ أنا أشارك الأرقام الصادقة والمصدّقة التي أعدّها صندوق النقد الدولي والبنك الدولي للإنشاء والتعمير عن أداء الاقتصاد المصري في العام 2000، لأن هذه الأرقام تكون دقيقة ومدقّقة للغاية كونها صادرة عن أعلى هيئتين اقتصاديتين في العالم.

معدّل النمو الحقيقي في العام الماضي كان 5 في المئة، وهو أقل من معدّل النمو للعام 1999 بنصف في المئة. نحن نعتبر ذلك إنجازاً لأن هذا المعدّل يمثّل أكثر من ضعف معدّل النمو السكاني البالغ 2 في المئة سنوياً.

تجاوز العاصفة

مقارنة مع دول كثيرة وفي ظلّ الظروف التي يمر بها الاقتصاد العالمي، معدّل نمو الاقتصاد المصري عال رغم انه أقل من طموحنا للوصول إلى معدّل 6 في المئة. أما المعدّل المتوقع في العام 2001 فهو 5،5 في المئة. كل هذه المؤشرات تدلّ على أن الاقتصاد المصري بدأ يتحرّك بالفعل إلى الأمام، وبدأ يصحّح بعض ما واجهه في الأعوام 1997 و1998 و1999 لأنه واجه خلال تلك الفترة عاصفة حقيقية.

العام 1997، وقعت حادثة الأقصر التي أثّرت على مواردنا السياحية، ثمّ جاءت الأزمة المالية الآسيوية التي هزّت بعنف اقتصادات وأسواق دول آسيا، والتي أدّت إلى تراكم وكساد كبير للسلع والمنتجات الآسيوية، وبالتالي إلى انخفاض حاد في أسعارها بهدف التخلّص من هذا الفائض الكبير. وبدأ تدفّق ضخم جداً من السلع الآسيوية الرخيصة إلى الأسواق المصرية.

بموازاة ذلك، كان سعر الجنيه المصري ثابتاً فيما كان اليورو يسجّل تراجعاً في سعر صرفه إزاء الدولار منذ العام 1999. كل ذلك أثر على ما هو معروض من منتجات رخيصة في السوق المصرية حيث كانت قدرتنا التنافسية أقل، ما أثّر حكماً على قدرتنا في استخدام الطاقات، وكان لا بدّ لمعدّلات النمو



في مصر أن تتأثّر بهذا المناخ العالمي السلبي.

استيعاب المرحلة الصعبة

المعادلة التي كان علينا مواجهتها تتلخّص بتقلّص وارداتنا ودخلنا من النقد الأجنبي نتيجة حادثة الأقصر وانخفاض أسعار البترول ونتيجة عدم قدرتنا على التصدير، كون سعر الصرف عندنا ثابتاً فيما العملات الأخرى كانت متحرّكة إلى انخفاض. كان لا بدّ لي أن أستوعب هذا الموقف الصعب وتصحيحه للعودة بالوضع إلى ما كان عليه سابقاً. وبالفعل تمكّنا في العام 2000 من تصحيح الأمور. العجز في ميزان المدفوعات كان قد وصل في 1998 إلى 3 مليارات دولار، أما اليوم فهو 500 مليون دولار، ومن المتوقع ان يتراجع أكثر في السنة المقبلة. أما الواردات السياحية فعادت إلى معدّلاتها الطبيعية. كذلك قمنا بتصحيح ما يجب تصحيحه في قطاع البترول للنهوض بصادراتنا البترولية ورفع مواردها.

ما أريد أن أقوله هو أنه خلال فترة واحدة انخفضت موارد السياحة والبترول والصادرات السلعية، أما الآن فقد انعكست الصورة حيث مواردنا على هذه الجبهات الثلاث إلى ارتفاع.

بيئة ماكرو – اقتصادية سليمة

■ ماذا عن التوقّعات الاقتصادية لهذا العام؟

□ معدّل النمو المتوقع 5،5 في المئة، التضخّم اقل من 3 في المئة، وعجز الموازنة اقل من 4 في المئة. الدين الخارجي تراجع إلى 26،5 مليار دولار، وقدرتنا على خدمة عبء الدين الخارجي تعززت حيث اعباء خدمة الدين تمثّل 8،5 في المئة من دخلنا من العملات الأجنبية. العجز في ميزان المدفوعات انخفض من 3 مليارات دولار إلى 500 مليون دولار وبالتالي الميزان التجاري يتجه إلى التحسن. حجم الودائع المصرفية ارتفع بنسبة 11 في المئة عمّا كانت عليه في 1999.

أما على صعيد الائتمان المصرفي، فقد ارتفعت السيولة إلى 11 في المئة بعد ان سجّلت أدنى مستوى لها في 1999، حيث تدنّت إلى مستوى 7 في المئة، ما يعني أن الجهاز المصرفي بدأ يتحرك ويستعيد قدرته على منح الائتمان الذي كان قد انحسر بدوره أيضاً في الأعوام السابقة.

البنوك تستعيد حيويتها

■ لكن الأزمة لا تزال قائمة على هذا الصعيد؟

□ هذا صحيح، لكن القطاع المصرفي بدأ يستعيد المبادرة في منح الائتمانات. هذا من دون أن ننسى انه خلال فترة الرواج الإقتصادي، توسّعت المصارف في منح الائتمان حيث بلغت الزيادة في السيولة 16 في المئة، وبالتالي كان لا بدّ للبنوك من أن تلتقط أنفاسها بعد هذا التوسّع في الإئتمان لإعادة النظر في محافظها التسليفية، لكنها استطاعت بالفعل تأمين السيولة اللازمة.

■ ماذا عن القروض المعدومة في محافظ البنوك المصرية؟

□ القروض المعدومة أو المشكوك بتحصيلها مغطاة بالكامل من خلال مخصصات رُصدت لها من قبل البنوك المصرية المعنية التي تحترم بالكامل قواعد بازل من حيث الملاءة المالية والأمان المصرفي، بحيث أصبح في مصر بالفعل جهاز مصرفي قويّ وقادر على منح الائتمان مقابل الضمانات المطلوبة، أما الائتمانات التي لم يكن في مقابلها ضمانات كافية، فقد جرت تغطيتها بمخصصات كما قلت. إذاً المصارف قادرة على المساهمة في تمويل الاقتصاد المصري نظراً لما تتمتع به من قاعدة ودائع ارتفع حجمها الإجمالي بنسبة 11 في المئة مقارنة بالعام 1999، وهي قادرة على لعب دور رئيسي في رفع معدّلات النمو خصوصاً بعد أن قمنا بترتيب البيت الداخلي.

■ لكن الموارد المالية المحليّة لا تكفي لتلبية حاجات الاقتصاد المصري وتحقيق النمو المطلوب. وهنا يأتي دور الإستثمارات الأجنبية الحيوي جداً لتحريك عجلة الاقتصادات المحلّية والنهوض بها. فما هو حجم التدفّق الإستثماري الأجنبي إلى السوق المصرية؟ وما هي القطاعات الأكثر جذباً له في مصر؟

□ هناك إقبال متزايد للإستثمار الأجنبي على السوق المصرية، وهذا يعكس قوة الإقتصاد المصري وسلامته وجاذبيته. في مصر ثلاثة مجالات جاذبة للإستثمارات الأجنبية المطلوبة من النفط والغاز والسياحة.

في قطاع الغاز والبترول، مجموع الإستثمارات التي تمّ الإرتباط بها هذا العام وصل إلى 7 مليارات دولار، وكلها متّجهة إلى تنمية اكتشافات الغاز الطبيعي والنفط وإلى تطوير البنية الأساسية اللازمة للغاز من محطات التسييل وخطوط النقل والتوزيع والمصانع المغذية لهذه الخطوط. وهنا لا بدّ من الإشارة إلى أن احتياطات الغاز الطبيعي المتاح للإستخدام في مصر ارتفع إلى 51 تريليون قدم3.

> **قطاع الغاز الطبيعي مطروح كله للقطاع الخاص وسنقوم بخصخصة شركات توزيع المنتجات البترولية**

4 شركات خاصة للغاز

■ لماذا لم يتم التوقيع على مشاريع الغاز خلال زيارة وزراء الدول المعنية، مصر، سورية، لبنان والاردن، إلى بيروت؟

□ هناك وجهتا نظر، الاولى وجهة نظر الخط البحري، والثانية الخط البرّي، وقد تمّ الإتفاق في بيروت على اعتماد وجهة النظر الأقل كلفة. وبحسب دراسات بيوتات الإستشارة العالمية، تبيّن أن الخط البري هو أقل تكلفة من الخط البحري بكثير، وبالتالي لا بدّ لنا من إعتماده.

النقطة الثانية التي تمّت دراستها بعد ذلك هي: هل نعهد بمشروع مدّ أنابيب الغاز من العريش إلى بيروت إلى شركة واحدة تؤسسها مجتمعة البلدان الأربعة؟ أم الأفضل أن يؤسس كل بلد شركة خاصة تتولى مدّ الخط داخل أراضيها وايصاله إلى حدود البلد المجاور، أي ان تتولى شركة مصرية خاصة بتوصيل الخط إلى العقبة، ثمّ تقوم شركة أردنية بمدّ الخط إلى الحدود السورية، ثمّ شركة سورية تقوم ببناء الخط ومدّه إلى الحدود اللبنانية وهكذا.

لكل مقاربة ميزتها الخاصة، وكان على كل دولة أن تدرس الأفضل بين وجهتي النظر: شركة واحدة تؤسسها الدول الأربع أم 4 شركات منفصلة.

بحصيلة الدراسات والمناقشات، رؤي أن تأسيس شركة واحدة والحصول على موافقة الحكومات والبرلمانات وتجميع رأس



المال وإمكانية إشراك القطاع الخاص، بالإضافة إلى التخوّف من سيطرة الحكومات على الشركة فتتحول إلى مؤسسة من مؤسسات القطاع العام من حيث الأداء وأسلوب العمل البيروقراطي، كلّ ذلك سيكون في غاية التعقيد وسيؤخر إنطلاق المشروع. لذا الإتجاه هو أن تؤسس كل دولة من الدول الأربع شركة خاصة، وهذا ما سيُعتمد في لبنان، الأردن ومصر، وترك لسورية حرية تأسيس شركة خاصة أو عامة.

كما اتفقت الدول المعنية على تشكيل هيئة مشتركة مهمتها التنسيق بين الشركات الأربع والإشراف على عملية التسويق وتوحيدها بحيث لا يغالي أي طرف من الأطراف في فرض زيادات على بدل أو رسوم المرور، وبحيث نصل إلى سعر اقتصادي وتنافسي.

■ هل تمّ تحديد موعد لبتّ هذه الصيغة؟

□ اتفق على عقد إجتماع بين الجهات الأربع في غضون أربعة أسابيع، الأمر لا يحتاج إلى مثل هذا اللقاء، بل يكفي تبادل الخطابات بالموافقة على صيغة تأسيس أربع شركات، وهذه الصيغة هي الأنسب برأيي.

■ في حال كانت الشركات خاصة، هل ستضمّ الهيئة الرقابية ممثلين عن الحكومات المعنية؟

برنامج التخصيص الحالي يصل إلى ثلاثة أضعاف البرنامج الأصلي والحكومة الحالية قدّمت للسوق بضاعة جديدة وجاذبة

□ الهيئة التنسيقية ستكون حكومية وستضمّ بالطبع ممثلين عن الشركات.

تنظيم سوق القطع

■ ثمّة قلق حقيقي في السوق في ما يتعلّق بمسألة سعر الصرف في مصر، ويبدو أن هناك عودة إلى السعرين: السعر الرسمي للجنيه المصري وهو 3،85 جنيه للدولار الواحد، وسعر آخر في السوق هو 4 جنيهات للدولار، وهذا أمر غير طبيعي في بلد يسير نحو الإنفتاح كمصر.

□ هذا الأمر حصل في مصر العام 1985. عندما تقلّ الموارد الموجودة لدى شركات الصرافة يقل العرض ازاء الطلب على المبالغ الصغيرة (200 و300 دولار)، الأمر الذي يرفع سعر الصرف. لذا يجب أن لا يؤخذ سعر الصرف لدى شركات الصرافة كمؤشر، لأن أغلب المعاملات تتمّ من خلال الجهاز المصرفي، والسعر واضح وشفاف ويُحسب يومياً ويُعلن على الشاشة بشكل منتظم.

■ لكن هناك لغط حول الموضوع ولا توجد سيولة كافية لتلبية الطلب.

□ لأن بعض شركات الصرافة كانت تبعث بمندوبيها لشراء كميات صغيرة من فروع البنوك ولإعادة بيعها بأسعار أعلى. شركات الصرافة اساءت إلى السوق وهي تدفع الثمن اليوم.

■ أصدرتم قراراً يقضي برفع رأس مال شركات الصرافة إلى 10 ملايين جنيه، والشركات غير القادرة على ذلك ستقفل حكماً. هل ستتضرر السوق من هذا الاجراء؟

□ على العكس تماماً. عدد أقلّ من شركات الصرافة القوية يعزّز السوق ويقوّيها ويجعلها سوقاً منظّمة وغير خاضعة للمضاربات التي أوصلت سعر صرف الجنيه مقابل الدولار إلى 4،10، في حين أن السعر الحقيقي كان أقل من ذلك. وهذا دليل واضح أن ممارسات شركات الصرافة كانت ممارسات مضاربة ليس إلاّ.

■ بغضّ النظر عن سعر الصرف، المصارف في فترة معينة لم تكن قادرة على تلبية طلبات الشركات من العملات الأجنبية.

□ حالياً لا توجد أية طلبات متأخرة على الإطلاق، والنقد الأجنبي متوفّر لدى البنوك كلها لتلبية حاجات السوق من العملات الأجنبية.

■ هل تعتبرون هذه الخطوة مقدمة لتعزيز وتطوير سوق النقد الأجنبي بين البنوك؟

□ نعم هدفنا تعزيز وتطوير سوق للنقد الأجنبي في ما بين البنوك، وهذه السوق هي التي تحدد سعر الصرف. المهم أن يكون النظام شفافاً وواضحاً ومرناً بحيث أن سعر الصرف لن يكون ثابتاً. هامش تحرك السوق هو 1 في المئة، وإذا رأينا ان واقع السوق يفرض أكثر من 1 في المئة، فسيتم عندها تعديل السعر.

شمولية برنامج الخصخصة

■ ماذا عن الخصخصة خصوصاً أن هناك كلاماً كثيراً حول البطء في تطبيق برامج التخصيص؟

□ لا يوجد أي تباطؤ في مسيرة الخصخصة، إنما ما تبقى من شركات ومرافق القطاع العام هو الشركات والمرافق الخاسرة أو ذات الربحية المحدودة، وخصخصة هذه الشريحة من مؤسسات القطاع العام هي الأصعب سياسياً لأن لدى الناس، ومن بينهم بعض السياسيين، قناعة بأن لهذه الشركات الحكومية قيمة. فهؤلاء ينظرون اليها كمباني وكقيمة عقارية وغيرها، في حين ينظر رجل الأعمال أو الاقتصادي اليها من زاوية الإنتاجية والقدرة

لانه "من أفضل المؤتمرات العربية" د.عاطف عبيد يشارك في مؤتمر أسواق رأس المال

استقبل رئيس مجلس الوزراء د. عاطف عبيد في مكتبه في القاهرة في 25 آذار/مارس الماضي مدير عام مجموعة "الاقتصاد والاعمال" رؤوف أبو زكي الذي نقل اليه دعوة نظيره رئيس مجلس الوزراء في لبنان رفيق الحريري للمشاركة في المؤتمر السنوي السابع للاستثمار وأسواق رأس المال العربية الذي ينعقد في بيروت بين 10 و 12 أيار/مايو المقبل.

وقد أبدى الدكتور عبيد استعداده للمشاركة في المؤتمر المذكور والذي وصفه بانه "من افضل المؤتمرات التي تعقد في العالم العربي وبانه - اي المؤتمر - دخل بالفعل في "أجندة" الفعاليات السياسية والاقتصادية والمالية العربية والاقليمية نظراً لتنظيمه الممتاز وتنوّع موضوعاته التي تتناول آخر التطورات الاقتصادية والمصرفية والمالية في العالم وانعكاساتها على اقتصادات المنطقة العربية".

على تحقيق أرباح. وهذا هو الفرق بالتحديد بين السياسي والمستثمر. فالأول يعتبر تلك المؤسسات الحكومية ثروة وطنية، أما الواقع فغير ذلك تماماً.

لذا طلبت الإجتماع مع لجان مجلس الشعب لاطلاعها على الحقيقة حتى يعرف الناس القيمة الحقيقية لهذه المؤسسات. يجب التقريب بين وجهة نظر السياسي ووجهة نظر السوق، والحكومة ستطرح كل المصانع المتدنية الربحية والخاسرة للخصخصة على الشكل التالي: الأرض والمباني بايجارات ميسّرة، والمعدّات بالقيمة الدفترية، والحكومة ستتحمل الديون واعباء الفائض في العمالة، وستدعو المستثمرين لتحديث وتطوير هذه المصانع التي يبلغ عددها 66 شركة صناعية، مع إعطائهم المزيد من الحوافز الضريبية.

إذاً لا يوجد أي بطء في تنفيذ برامج الخصخصة، لكن هناك قطاعات لا نريد خصخصتها حالياً نظراً لأوضاع السوق العالمية، كقطاع الإتصالات مثلاً الذي رُفعت الينا توصية بعدم طرح أسهم شركة الإتصالات لأن سوق الإتصالات العالمية شهدت تراجعاً كبيراً. إلا أن ذلك لم يمنعنا من خصخصة قطاع الهاتف النقّال حيث هناك الآن شركتان خاصتان تعملان في هذا المجال، ومن البدء بخصخصة شبكات التوزيع الداخلية حيث البنية الأساسية مملوكة من قبل الشركة الأم، فيما القطاع الخاص سيتولى بناء شبكة من مليونَيْ خط جديد دفعة واحدة. الأمر نفسه ينطبق على قطاع الغاز الطبيعي المطروح كله للقطاع الخاص، وسنقوم بخصخصة شركات توزيع المنتجات البترولية، كما أن الحكومة بصدد التحضير لشركة خاصة تتولى توزيع الكهرباء، هذا بالإضافة إلى أن كل المطارات الجديدة سيتولى إنشاءها وإدارتها القطاع الخاص. وحتى التوسعات في المطارات القديمة، ومن بينها مطار القاهرة، وعمليات تحديثها وتطويرها ستكون في عهدة القطاع الخاص، والأمر نفسه ينطبق على تطوير محطات وشبكات المياه القائمة وإنشاء محطات وشبكات جديدة.

برنامج التخصيص هذا يصل إلى ثلاثة أضعاف البرنامج الأصلي، والذين يقولون أن هناك تباطؤاً في عمليات الخصخصة، هؤلاء يتطلعون إلى "البضاعة" القديمة أي القطاعات والمرافق التي كانت واردة في البرنامج القديم.



حكومتنا قدّمت للسوق بضاعة جديدة وجاذبة وقامت بإعادة إحياء الخصخصة وإعطائها زخماً جديداً من خلال طرح مرافق جديدة أمام القطاع الخاص.

استقطاب 18 مليون سائح

■ **بالنسبة للسياحة، نعتقد أن نموّها يبقى دون القدرات السياحية المصرية الكبيرة، ويعود ذلك في جزء منه إلى خدمات النقل الجوي وتحديداً المشاكل التي تعاني منها شركة مصر للطيران إن من حيث الخدمات أو انتظام الرحلات. هذا بالإضافة إلى غياب وسائل النقل الجيدة وذات النوعية لنقل السياح إلى الأقصر والغردقة وغيرها.**

□ هذا صحيح الطاقة الفندقية الحالية والتي هي قيد الإنشاء في القاهرة والأقصر وأسوان وسيناء والبحر الأحمر تستطيع أن تستوعب 12 مليون سائح، وإذا ما استكملت الإنشاءات الفندقية تستطيع أن تجذب أكثر من 18 مليوناً.

هناك ثلاثة مجالات نعمل عليها لتعزيز السياحة المصرية. أولاً المطارات التي نخطط لزيادة عددها إلى 40 مطاراً خلال الأعوام العشرة المقبلة، من بينها 15 مطاراً دولياً حتى تتمكن الطائرات من الوصول مباشرة إلى المناطق السياحية الكبرى. ثم هناك حرية الطيران وانتظام الرحلات الجوية الخارجية والداخلية. وأخيراً تعزيز وتطوير الخدمات السياحية المكملة وتنويعها عبر إقامة الملاهي والملاعب والمطاعم والمتاحف والمنتجعات لأن المطلوب تنمية المناطق بأكملها.

كما تخطط الحكومة لتحويل مصر خلال الأعوام الخمسة المقبلة إلى مكان جاذب لسياحة المتقاعدين، وذلك عبر إقامة القرى السياحية وتنميتها لاستقبال السياح من مختلف الجنسيات والشرائح الإجتماعية، على أن تكون على مستوى راقٍ من الخدمات السياحية والفندقية والصحية. وهذا يتطلب مراكز لتدريب الكوادر البشرية لتقديم الخدمات الممتازة. هذا بالإضافة إلى التسويق والترويج السياحي لمصر في العالم لأننا الآن نعتمد على ما يقدم لنا من شركات التسويق العالمية، والمطلوب خلق كيانات تسويق مصرية في مختلف الدول لجذب عدد أكبر من السياح الذين يصل عددهم إلى نحو 215 مليون سائح سنوياً.

نخطط لزيادة عدد المطارات إلى 40 مطاراً خلال الأعوام العشرة المقبلة، من بينها 15 مطاراً دولياً

هيكلة "مصر للطيران"

■ **العمود الفقري للسياحة هو الطيران، وهناك شكوى من مستوى خدمات شركة مصر للطيران. هل ستتم خصخصة الشركة أو على الأقل تحديثها ورفع مستوى خدماتها؟**

□ صدر قرار يقضي بتحويل شركة مصر للطيران إلى شركة قابضة تضم شركة لتشغيل الخطوط، وشركة لخدمات الطعام، وشركة لخدمات الصيانة، وشركة للسوق الحرة والخدمات الأرضية، وشركة للفنادق لأن لمصر للطيران مجموعة من الفنادق.

هذه الشركات ستبحث عن حليف ستراتيجي لتطوير الإدارة الذي يقع في سلم أولوياتنا، وسيعلن في غضون ثلاثة شهور على أبعد تقدير عن تأسيس هذه الشركات وسيبدأ البحث عن الحلفاء الستراتيجيين الذين ستترك لهم الحرية في أن يتحولوا إلى شركاء كاملين.

مناطق إقتصادية خاصة

■ **حكي عن أن "ستاندرد أند بورز" خفّضت تصنيفها للإقتصاد المصري من مستقر إلى سلبي. ما صحة ذلك؟**

□ التصنيف سيبقى على ما هو عليه. لقد قابلت "ستاندرد أند بورز" وتقريرها لم يصدر بعد بل سيصدر بعد أربعة أسابيع. الإنطباعات التي تركها المسؤولون فيها لدي تفيد أن الإقتصاد المصري يتطور ويتحسن وليس هناك أي اتجاه لتخفيض التصنيف السابق، وكل ما يحكى هو من باب التكهنات والترويج للإشاعات لا أكثر.

■ **تكلمت عن المناطق الإقتصادية الخاصة ما هو تصوركم بهذا الشأن؟**



الاستثمار العربي المضمون هو البديل عن الاستثمار الأجنبي المتحفّظ، الذي ينتظر حلول السلام.

□ تصورنا بشأن المناطق الإقتصادية الخاصة هو أن نطور منطقة لها ميزة جغرافية مثل منطقة شمال السويس التي تبلغ مساحتها نحو 220 كلم2 والتي تحتل المدخل لقناة السويس وللبحر الأحمر وفيها خلجان وقد أقمنا عليها ميناء متعدد الأغراض، من الحاويات إلى المواد البترولية والبتروكيميائيات وتخزين الحبوب وغيرها. هذه المنطقة وأخرى مماثلة لها نريد أن نعطي للمستثمرين فيها الظروف والشروط الموجودة في أي مكان متطور ومتقدم في العالم، مثل التعامل مع جميع الجهات الرسمية في مكان واحد، ومع طرف واحد يمثل الحكومة المصرية، والتعامل بشأن الأراضي والمرافق مع شركة واحدة للتنمية. هذا بالإضافة إلى إعطاء المستثمرين نفس شروط تشغيل العمالة المعمول بها نفسها في أوروبا والولايات المتحدة أي إعطاؤهم الحرية الكاملة بهذا الشأن، وإلى إلغاء كل الرسوم الجمركية على المعدات والمواد الخام المستوردة. بمعنى تحويل المنطقة إلى منطقة حرة بالكامل، طبعاً مع دفع المستثمر ضرائب على الدخل أو الأرباح بعد العام الاول تراوح بين 10 إلى 20 في المئة كحد أقصى. الدولة تبقى هي المالكة للأرض على أن تكون ممثلة بهيئة مستقلة ولها كافة الصلاحيات، وفي ما عدا ذلك القطاع الخاص هو الذي يقيم الإنشاءات ويديرها من المرافق إلى المناطق السكنية والمصانع وغيرها.

خصخصة المصارف... والإدارة أولاً

■ **حتى الآن لم تقم الحكومة بأية خطوة لتخصيص المصارف، علماً أن الأسكوا أكدت في تقرير لها في نهاية العام 1999 أن القطاع المصرفي المصري يعاني من مشكلة عدم الكفاءة وضعف الخدمات والأعباء الإدارية، هذا مع الإشارة إلى أن مصارف القطاع العام لا تزال تسيطر على نحو نصف إجمالي الودائع. هل هناك خطة لخصخصة هذه المصارف؟**

□ مبدأ التخصيص أقر. أما متى وكيف ستتم خصخصة القطاع، فالمسألة لا تزال موضع دراسة وتقييم حتى من قبل الإقتصاديين. هل نبدأ بخصخصة البنوك كخطوة أولى من خلال زيادة رأس المال على أن تحصر المشاركة بالقطاع الخاص؟ هل نضع حداً أقصى لملكية الفرد أو الشخصية الإعتبارية في هذه البنوك؟ هل نشترط وجود مستثمر ستراتيجي يقوم بإعادة هيكلة الإدارة وتحديث أساليب وآليات العمل؟ - هل نحتفظ للحكومة بحصة فيها ولو على شكل سهم ذهبي (Golden Share)؟ هل نطور الإدارة ثم بعد ذلك نخصخص، بمعنى استخدام إدارة خاصة مثلما فعلنا في بنك القاهرة الذي عينا على رأسه مديراً من سيتي بنك وأعطيناه الصلاحيات الكاملة في اختيار الكادر البشري من أي مكان في العالم، وبذلك نكون قد طورّنا البنك وقوينا موقعه في السوق؟ كل هذه الأسئلة هي موضع نقاش وحوار مفتوح، لأن سياستي تقضي بأن يكون الشعب مسانداً وداعماً لأية خطوة تقوم بها الحكومة لكن على الأقل سنبدأ بتخصيص إدارة البنوك.

تعزيز الإستثمارات البينية

■ **التدفق الإستثماري إلى مصر والى المنطقة ككل ضعيف جداً، طبعاً هناك أسباب ذاتية تعود إلى دول المنطقة، ولكن هناك أسباباً سياسية تتعلق بالصراع العربي - الإسرائيلي خصوصاً أن مسيرة السلام تمر بمأزق حقيقي مع وصول أريل شارون إلى سدة الحكم. إزاء ذلك المطلوب رؤية عربية جديدة لتطوير اقتصادياتنا من دون أن نبقى أسرى سلام قد لا يأتي قريباً.**

□ الإستثمار الأجنبي متحفظ وينتظر حلول السلام ليتدفق إلى إقتصاديات المنطقة. البديل أولاً هو الإستثمار العربي المضمون عن طريق مؤسسة عربية ضامنة فعلياً للإستثمارات العربية. مؤسسة ضمان الإستثمارات موجودة نظرياً، لكن على الأرض الأمر مختلف.

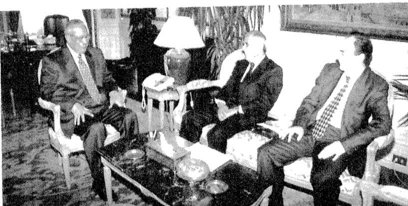
- ثانياً من الضروري خلق مناخ جاذب ومؤات للإستثمارات العربية البينية عن طريق إقامة المناطق الإقتصادية الخاصة التي تكلمت عنها.

- ثالثاً ثمة حاجة لتوسيع السوق عن طريق الإنفتاح الإقتصادي والتجاري العربي - العربي. فالصين دولة جاذبة للإستثمارات الأجنبية رغم نظامها الإشتراكي ورغم المشاكل السياسية مع تايوان. لماذا؟ لأن السوق الصينية كبيرة بكل بساطة.

إذاً رأس المال العربي يجب أن يعوض رأس المال الأجنبي الذي يتحرك ببطء وتحفظ شديدين باتجاه المنطقة العربية، شرط أن نؤمن للمستثمر العربي أسواقاً مفتوحة ولو بالتدريج وبحسب الظروف الإقتصادية في كل بلد، بالإضافة إلى ضمان فعلي للإستثمارات والى الثبات في قوانين وشروط الإستثمار، كل ذلك يمكن أن يتم عبر إنشاء المناطق الإقتصادية الخاصة.

القمة الإقتصادية العربية

■ **دعا الرئيس حسني مبارك إلى عقد قمة إقتصادية عربية. ما هو الهدف الرئيسي**



د. عاطف عبيد وإلى يساره رؤوف أبو زكي ودريد عودة

لهذه القمة؟

□ الهدف هو أن ما يتفق عليه من مبادئ في قمة عربية يطرح في القمة المقبلة لإعتماد آلية التنفيذ وفقط ما يتعلق بالموضوعات الإقتصادية.

الموضوع الأساسي الذي سيُطرح في القمة الإقتصادية العربية هو تحرير أسواق الخدمات واعتماد الآليات الكفيلة بتحقيق ذلك.

السلام من أجل التنمية

■ **ما هي توقعاتكم بالنسبة لقضية السلام في ظلّ الإدارة الأميركية الجديدة؟**

□ عادة الإدارات الأميركية الجديدة تأخذ وقتها من أجل الإطلاع عن كثب على صورة الأوضاع في المنطقة، وتختبر قدرتها على التعامل مع الواقع وتختبر قدرة الدول المعنية على التعامل مع هذا الواقع أيضاً. من هنا ضرورة إعطاء الفرصة للإدارة الأميركية الجديدة، وباعتقادي إن الحكومة الإسرائيلية الحالية ستكتشف ما اكتشفته حكومة باراك وهو أن لا بديل عن السلام العادل والشامل، وأن لا بديل عن دولة فلسطينية ودولة إسرائيلية تتعايشان وتتعاونان من أجل التنمية، وان من الأفضل الإسراع في التوقيع على الإتفاق لخدمة قضايا التنمية الإقتصادية بدل إنفاق الأموال على التسلح والحروب، خصوصاً انه لا يوجد أي تهديد لإسرائيل من قبل أي طرف عربي.

إن عدم الإستقرار في المنطقة سببه احتلال إسرائيل للأراضي العربية والظلم اللاحق بالفلسطينيين الذين يُمنعون من إقامة وطن لهم. فلترجع إسرائيل هذه الأراضي، ولنعطِ الفلسطينيين وطناً ثم نطالبهم بتحقيق الأمن والإستقرار وليس العكس.

■ **وقّعت مصر اتفاقية الشراكة مع أوروبا كيف سينعكس ذلك على الإقتصاد المصري؟**

□ تأثير اتفاقية الشراكة الأوروبية – المصرية إيجابي بالقطع فهذه الشراكة هي بمثابة قوة ضاغطة وبشدة على تحديث المجتمع المصري لأن المطلوب أن نرتقي باقتصادنا ومؤسساتنا وجامعاتنا وصناعاتنا وزراعاتنا وصادراتنا وخدماتنا إلى المستوى الأوروبي على هذه الأصعدة كافة.

■ **سؤال أخير بالنسبة للعراق. تعتبر مصر في طليعة الدول المصدّرة إلى السوق العراقية، ما هي ستراتيجيتكم الإقتصادية والتجارية في ما يتعلق بالعراق الذي أصبح سوقاً أساسية للصادرات المصرية؟**

□ بالنسبة للعراق وغيره، سنتوجه بالتصدير إلى كل سوق قريبة، فنطرق الباب إلى أن يفتح، وإذا فتح سنسعى إلى أن يظل مفتوحاً، وإذا دخلنا سنسعى إلى أن نتواجد، وفي حال تواجدنا سنسعى إلى أن لا نرحل. ■

Under the Patronage of the President of the Republic of Lebanon

His Excellency General Emile Lahoud

MEDillennium 2001

The 9th Arab-International Hospitalization & Health Congress
The International Medical Equipment, Pharmaceuticals & Services Exhibition

19-21 APRIL 2001

UNESCO PALACE
Beirut - LEBANON



Main Topics

- **Restructuring and Merging,** Hospitals, Pharmaceutical Companies, health institutions
- **Financing and Investment Opportunities,** Privatization, New Projects in the Region
- **Arab Pharmaceuticals Industry,** Production & Consumption
- **Biomedical Engineering,** its role in creating a vigorous health care sectors in the region
- **Patents & Drug Industry,** the e-health
- **Medical Professionals relation vs. the hospitals**
- **Medical-Insurance,** Restructuring projects, Perspectives & Competitions
- **Development Banks & Funds,** their role in emerging a new technological and competent healthcare sectors in the Arab world.

Witness the creation and launching of the
"Arab Hospitals Federation"
thru the Inter-Arab Hospitals FORUM that will be held concurrently.

One of the first Arab united efforts for gearing up for a healthy FUTURE.

Don't miss this **Opportunity** and **Guarantee** your **place** in

This Middle East Premiere

MEDICAL BUSINESS FORUM

Organized By
Al-Iktissad Wal-Aamal Group
The Syndicate of Hospitals in Lebanon

With the collaboration of
Lebanon Ministry of Public Health

In Cooperation with
The Arab League
The International Union of Private Hospitals (UIHP)
The International Hospitals Federation (IHF)
The World Health Organization (WHO)
The World Bank

PHONE LINE
+961 1 780200/1/2/3/4/5
FAX LINE
+961 1 780206/7

Info@MEDillennium.com

WWW.MEDillennium.com

The 9th Arab International Hospitalization & Health Congress

The International Medical Equipment, Pharmaceuticals & Services Exhibition

The Languages of the congress will be English, French and Arabic with simultaneous translation.

Date: 19 - 21 April 200

Venue: UNESCO Palace

Participation fees: The fee covers the attendance of the congress, documentation, lunches, dinners and coffee breaks plus the certificate of attendance issued by the organizers.

Registration made after 01/03/2001 will be increased by 15%.

☐ **Yes! I will be attending the Congress.**

☐ 500 USD For the First Delegate

☐ 400 USD For the Second Delegate From The Same Institution

Space & Specification requested: Price includes, partitioning, carpeting, lightning, electricity outlet (0.5 A/sqm, fascia name, cleaning and security).

☐ **Yes! I will be attending the Exhibition.**

☐ Space Renting ________ sqm (Minimum 9 sqm)

Price per sqm is 350 USD

Total Amount Due ____________ USD

☐ I would like to have the privileges of being one of the event's sponsors, ***Provide me with more information and let one of your agents contact me.***

Name ____________________

Title ____________________

Company/Organization ____________________

Address ____________________

____

City ____________________ Country ____________________

P.O.Box ____________________ Zip Code ____________________

Phone ____________________ Fax ____________________

E-Mail ____________________ URL/ http//:www. ____________________

Mode of Payment: *Please fill in this form and send it back with your payment, confirmation will be sent upon registration*

☐ **Checks:** All checks must be payable in US Dollars and only to "**Al-Iktissad Wal-Aamal**" drawn on New York.

☐ **Bank transfer:** Payable to "**Al-Iktissad Wal-Aamal**"; This transaction must be made in US Dollars only and transferred to the account number: 645735 12 at the "**Banque Libano Française**" Mazraa branch Beirut, Lebanon. (Please send a copy of the transfer by fax).

Credit Card: Please Charge my ☐ Credit Card ☐ American Express ☐ Visa Card ☐ Master Card

Credit Card # ☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐ Expiry Date ☐☐☐☐ Signature ____________

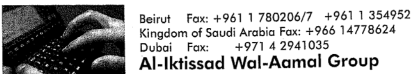
Please send more information about MEDillennium and provide details of the following services

☐ Hotel Accommodation ☐ Congress Program ☐ Airport Reception ☐ VIPs Facilities ☐ Official Catalogue

Please assist with the provision of an entry visa to attend the congress and/or the exhibition, copy of the passport attached

Passport Number ____________ Nationality ____________ Issue Date ________ Expiry Date ________

If you are an MD STUDENT, PROFESSOR and/or one of the academic staff; ask for the special registration fees made just for you.
<PROVIDED TO SUBMIT THE PROOF>



Beirut Fax: +961 1 780206/7 +961 1 354952
Kingdom of Saudi Arabia Fax: +966 14778624
Dubai Fax: +971 4 2941035
Al-Iktissad Wal-Aamal Group

Cancellation: 80% of the registration fee will be refunded if cancellation take place before 01/03/2001 and 50% until 31/03/2001. NO refund is made otherwise.

محمد الفيصل نائب رئيس مجموعة الفيصلية السعودية

رؤية "الفيصلية" الأولوية لصناعة الخدمات

استعرض التوجّهات الستراتيجية لمجموعة الفيصلية السعودية، ونية التوسّع الإقليمي. تحدّث عن قصة الشراكة ما بين مجموعة دانون الفرنسية وشركة الصافي للأغذية (التابعة لمجموعة الفيصلية)، ورأى أن في التغييرات الحاصلة على الصعيد الإقتصادي في المملكة "فرصة"، و"خير وسيلة للدفاع أخذ المبادرة"، وأن التوجّه المستقبلي هو تنمية القدرات الذهنية.

تطرّق إلى دخول المملكة المرتقب إلى منظمة التجارة الدولية وضرورة تنمية "صناعة الوظائف" من خلال التركيز على القطاع الخدماتي و"ليس الصناعي"، وركّز على ضرورة البدء في ممارسة التجارة الإلكترونية، وعدم الإنتظار لأن من يريد إنتظار الجاهزية سينتظر للأبد".

إنه الأمير محمد بن خالد العبدالله الفيصل آل سعود، نائب رئيس مجموعة الفيصلية ورئيس مجلس إدارة "كوميرس وان" الشرق الأوسط، الذي إلتقته "الإقتصاد والأعمال" في مكتبه في الرياض وأجرت معه الحديث الآتي:

الوضع القانوني

■ **تحوّلت مجموعة الفيصلية في شهر أيار / مايو الماضي إلى شركة قابضة، برأس مال 100 مليون ريال سعودي. ما هو التوجّه الستراتيجي للمجموعة، وهل من نية لتغيير وضعها القانوني إلى مجموعة شركات مساهمة؟**

□ الصفة القانونية بالنسبة لنا مسألة شكلية، الأهم إدارة الشركة على أعلى مستوى ممكن من المسؤولية والنظامية والإلتزام والمهنية. ليس لدينا حالياً أي قرار بتحويل الشركة إلى أي صفة أخرى. نعمل منذ 30 عاماً، ونمتلك أربعة قطاعات تمثل 95 في المئة من أعمال المجموعة، قطاع الإلكترونيات الإستهلاكية والترفيهية، تقنية المعلومات والإتصال، الأغذية وأخيراً قطاع الحلول الطبية. وطيلة تلك الفترة استثمرنا بقوة في تنمية قدراتنا في تلك المجالات، وهي تلاقي النمو المطلوب، لذلك فليس لدينا نية بالتوجه إلى قطاعات جديدة. قد نقوم أحياناً بإجراء إعادة تمركز داخل هذه الأوعية، ولكننا لن نتجه اتجاهاً يخرج بنا عنها. نحن نستفيد من خبرة ثلاثين عاماً في هذه القطاعات ويستطيع أن يستفيد منها أي شريك محتمل في المستقبل. أمّا التوجه

الستراتيجي للمجموعة فيمكن تلخيصه بثلاث نقاط:

1 – تحقيق نمو في حجم المبيعات والربحية بما يعادل أو يفوق ما حققناه خلال الثلاثين سنة الماضية.

2 – التأكد من تثبيت تواجدنا في القطاعات الأربعة، بما يحقق هذا النمو.

3 – البحث الجدي للتوسع إقليمياً، بطريقة مباشرة أو عبر شراكات أو اتحادات.

■ في ظل الإتجاه العام للشركات العالمية نحو التخصص، ألا يوجد لديكم نية للتركيز على مجال معين والتوسع من خلاله؟

□ التخصص مهم جداً في مناطق ومناطق. أما بالنسبة لطبيعة العمل في منطقتنا وفي الدول العربية، نجد أن الشركات الكبرى تمارس نشاطات مختلفة. لسنا الوحيدين في هذا المجال. توجد شركات عدة توسعت بهذا الشكل في آسيا ودول النمور الآسيوية. أنا لا أقول أن هذا الإتجاه هو الوحيد الصحيح، لكننا ورثنا شركة تمارس أربعة نشاطات مختلفة، وحققت منذ تأسيسها نمواً ثابتاً، الأمر الذي يؤهلنا لنقل هذه الخبرات إلى خارج الحدود، لكننا لن نبحث عن مجالات أخرى جديدة.

■ هل تعتبرون أن المجالات الأربعة التي تمارسونها ناجحة؟

□ لا تزال إلى الآن ناجحة. قد نجد أن نشاطات نجحت، وأخرى تحتاج إلى إعادة توجيه، ومجالات مرحلية، لم تعد ناجحة وينبغي الخروج منها. أعمالنا تخضع لتقييم مستمر، وتتبعه الإجراءات المناسبة.

مستقبل "أول نت" قيد البحث

■ دخلتم مجال خدمات الإنترنت من خلال إحدى شركاتكم، وهذه الشركة ما زالت تحقق خسائر، فهل ينبغي في نظركم إعادة النظر في هذا الإستثمار، سواء بالانسحاب أو إعادة التمركز من خلال تحالفات أو دمج مع شركات أخرى؟

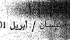
□ نحن ندرس الموضوع. بدأنا مجال الإنترنت مع دخوله إلى السوق السعودية، وكما تعلمون لاقى مشاكل كثيرة منذ انطلاقه في ما يخص البنى التحتية، إضافة إلى أن عدد الشركات المزودة يفوق حاجات السوق. بالنسبة لنا، هذا المجال غير مربح. نحن في صدد إجراء تقييم للسبل اللازمة لزيادة الربحية، والتحالفات الممكن



■ هل من نية للانسحاب؟

الأمير محمد بن خالد العبدالله الفيصل آل سعود

– حائز على بكالوريوس إدارة صناعية من جامعة الملك فهد للبترول والمعادن في إدارة العمليات والمالية.
– حائز على ماجستير في إدارة الأعمال من جامعة هارفرد الأميركية في العام 1994.
– بدأ حياته العملية كمتدرب في سيتي بنك في جنيف وزوريخ.
– انضم إلى البنك السعودي الأمريكي في العام 1991، في دائرة الخزينة، واستمر حتى العام 1997، حيث أنهى عمله كمدير عام مساعد في الـ Merchant Banking Group.
– انتقل في العام 1997 إلى مجموعة الفيصلية كنائب للرئيس.
– يرأس مجلس إدارة شركة كوميرس وان – الشرق الأوسط.



□ إذا وجدنا أن الفائدة من هذا النشاط ليست قائمة سننسحب. نحن لا نبني للأبد. لن نخاف من الخروج من نشاط معين، لكن مؤخراً قامت شركة الإتصالات السعودية، ومدينة الملك عبد العزيز للعلوم والتقنية بجهود جبارة، انعكست إيجاباً على البنى التحتية ومستوى الخدمات، وخفضت التسعيرة المتبعة، ونتوقع أن تتحسن النتائج في هذا العام نتيجة لذلك، كما نعتقد أن إمكانية النمو في المستقبل واردة، خصوصاً أن عدد المشتركين في خدمات الإنترنت في المملكة لا زال ضئيلاً جداً وهو مرشح للزيادة.

قصة زواج "دانون" و"الصافي"

■ قمتم مؤخراً بتحالف ستراتيجي مع مجموعة دانون الفرنسية، حيث قامت هذه الأخيرة بشراء نسبة 50,1 في المئة من شركة الصافي للأغذية، التابعة لمجموعة الفيصلية، بمبلغ 500 مليون ريال، وهي الصفقة الأكبر من نوعها في المنطقة في المجال الغذائي. ما قصة هذا التحالف؟

□ وصلت شركة الصافي للأغذية في العام 1998 إلى مرحلة من التوازن، بعدما عانت من مشاكل مرت بها نتيجة طريقة إدارتها بالتركيز على المنتج وإهمال التسويق. بدأ التغيير في العام 1993، وبعد خمس سنوات تمكّنت من أخذ زمام المبادرة، بعد أن أصبحت تدار من منطلق تسويقي. وبعد أن توصلنا إلى إنشاء علامة تجارية قوية مبنية على ركائز صلبة، من جودة منتج وسعة إنتشار، سألنا أنفسنا ما هي الخطوة التالية، ما هي التوجهات الستراتيجية، وما هي المخاطر المحدقة؟ وبعد دراسة معمقة وجدنا أن لدينا علامة تجارية قوية بإمكانها أن تتطور وتنافس الشركات العالمية، عبر التركيز على تقوية مجالات البحث والتطوير وتوسيع قاعدة الإنتاج، ووجدنا ضرورة القيام باتحاد مع إحدى الشركات العالمية المتقدمة في هذا المجال. وتلاقينا مع دانون التي كانت تبحث عن شريك. درسنا الموضوع وعلمنا أن دانون تنفق سنوياً ما يعادل مليار دولار على مراكز البحث والتطوير الستة التي تملكها، ولديهم خبرات واسعة في مجال الانتشار الدولي، حيث يتواجدون في 120 بلداً. وجدنا أن دانون تفضل الشراكة على الإتحاد، وهي تشترط شراء حصص في الشركات لإفادتها من خبراتها وتقدمها في مجالي البحث والتطوير.

■ من ذهب باتجاه الآخر، دانون أو الصافي؟

□ أجرينا إتصالات مع آخرين، ودرسنا معايير عدة، منها ما يتعلق بالمنتجات ومنها ما يتعلق بطريقة التعاون، وقرب الثقافات. وجدنا أن دانون التي كانت تبحث عن شريك، هي الأفضل، بعد دراسات معمقة واتصال مع شركائهم في العالم.

شراكة إقليمية

■ هل هذه الشراكة تمت ما بين مجموعة دانون الفرنسية العالمية، وشركة الصافي للأغذية، كشركة محلية أو كشركة إقليمية، بمعنى أن الشراكة ستخدم السوق السعودية، أو إنها نقطة انطلاق للأسواق الإقليمية الأخرى؟

□ الشراكة ما بين دانون والصافي هي شراكة إقليمية.

■ هذا يعني أن دانون لن تقوم بشراكات أخرى في المنطقة، لخدمة أسواق خارج المملكة؟

□ ولماذا لا تقول أن الصافي – دانون قد تقوم بهذه الشراكات؟

■ وهل من نية في ذلك؟

□ لا شيء يمنع توسّع الصافي – دانون في الأسواق الإقليمية، وان تجد شركاء فيها إن وجدت جدوى لذلك. نحن حالياً في مرحلة دمج ثقافتين، ثقافة دانون وثقافة الصافي، بما يفيد عملية الشراكة القائمة، ومن هنا يمكننا خدمة الأسواق الإقليمية الأخرى سواء من خلال السوق السعودية أو من خلال شراكات في الأسواق نفسها.

■ إذا كانت الإفادة لـ الصافي عبر الإستفادة من خبرات دانون العالمية وتقدّمها في مجالات البحث والتطوير، فماذا تستفيد دانون من هذه الشراكة؟

□ لن تستطيع دانون فهم أسواق المنطقة مثل الصافي. هذه الشراكة توفّر عليها إستثمارات في الوقت والتمركز وبناء الكوادر المحلية، وفهم السوق.

■ لكن خبرات الصافي لا تزال محصورة في السوق السعودية؟

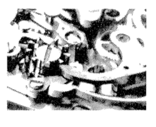
■ وبماذا تختلف السوق السعودية عن أسواق المنطقة؟ ان دخول دانون أسواق المنطقة عبر الصافي يوفر عليهم الكثير من الجهود. ولا ننسى أن كثيراً من شركات الأغذية في المنطقة تدار عبر شركات إقليمية.

■ انتقلت الصافي، بشراكتها مع دانون، من إطار الشركة العائلية إلى إطار الشركة العالمية، ألم تحرقوا مراحل بهذا الانتقال، بمعنى انه كان ينبغي التحول إلى شركة

■ توجهنا المستقبلي يرتكز إلى النمو والتوسّع إقليمياً

VINTAGE 1945

فينتاج ١٩٤٥ - كرونوغراف أوتوماتيكية



إن «جيرار - بيريجو»، الشركة المرموقة في صناعة الساعات، قد بذلت كل معرفتها وفنها وجهودها في سبيل تطوير أحدث نظام حركة ابتكرته وهو كرونوغراف GP 3080 الذي تدور آليته الأوتوماتيكية ٢٨٨٠٠ مرة في الساعة، والذي يحتوي على ٣٨ حجراً. وقد جُهزت الموديلات المستطيلة، وخاصة أكثرها رهافة مثل كرونوغراف فينتاج ١٩٤٥، بهذا التصميم الجديد والمبتكر لنظام الحركة، الذي صنع كله يدوياً في ورشات الشركة.



الساعة من الذهب ١٨ قيراطاً. السوار من جلد التمساح المصنوع يدوياً، أو من الذهب. العدسة من حجر السفير. مقاومة للماء حتى عمق ٣٠ متراً. صممت الساعة احتفالاً بنهاية الألفية الثانية.

GP

GIRARD-PERREGAUX

جيرار - بيريجو

منذ عام ١٧٩١

لمزيد من المعلومات :

GIRARD-PERREGAUX
CH.2301 La Chaux-de-Fonds
Tél. ++.41.32.911.33.33
Fax ++.41.32.913.04.80

www.girard-perregaux.ch
com@girard-perregaux.ch



ASSOCIATION
INTERPROFESSIONNELLE
DE LA HAUTE HORLOGERIE

مساهمة كمرحلة إنتقالية، نحو العالمية؟

□ حصل منذ خمس سنوات تغيير كبير في المجموعة، ليس فقط في طريقة العمل، إنما في التفكير. ليس ضرورياً التحول إلى شركة مساهمة كمرحلة أولى، لأن ما ساعد في تحركنا هو سرعة قراراتنا، وهذه السرعة في المبادرة لم تكن لتتوفّر لو كنا شركة مساهمة، بسبب التركيبة الإدارية، المهم توفر الليونة في التحرك وسرعة اتخاذ القرارات.

■ **هل ستنتقل عدوى الصافي إلى شركات المجموعة الأخرى؟**

□ طبعاً. هذه طريقة العمل عندنا. سبب عدم قيامنا بتحركات مماثلة أخرى، هو أننا لا نستطيع القيام بكل هذه التغييرات في الوقت نفسه. في البداية عندما نعرف كشركة راغبة في الاتحادات وإقامة العلاقات، فإن ذلك سيؤدي إلى اجتذاب الفرص. نظرة السوق تختلف، وهذا ما لمسناه بعد شراكتنا مع دانون. نحن ننظر دائماً إلى إمكانية إنشاء تحالفات وشراكات من ضمن القطاعات التي نعمل بها، وهذه طريقة عملنا.

إطلاق التجارة الإلكترونية

■ **انتم ترأسون مجلس إدارة "كوميرس وان" الشرق الأوسط، وتُمثلون اكبر المساهمين مع نسبة 16 في المئة، ما هو تقييمكم للفرص الإقليمية في مجال التجارة الإلكترونية، ومدى جهوزية إقتصاديات الدول العربية والشركات نفسها؟**

□ بكل اختصار، نحن ننشئ سوقاً من لا شيء وهذا ليس عيباً. من يريد انتظار الجهوزية سينتظر إلى الأبد. السؤال هو كيف سننشئ سوقاً من لا شيء وان تُستقطب جميع القطاعات المستفيدة من إنشاء هذه السوق؟ هذا لا يقتصر على عمل مجموعة الفيصلية، أو أي شركة أخرى. يجب أن يكون العمل جماعياً وفي أسواق المنطقة كلها.

لا شك أن سوق الشرق الأوسط ليست الأهم بالنسبة لسوق تقنية المعلومات. هذا لا يعني أن نجلس مكتوفي الأيدي بإنتظار الفرج، علينا أن نعمل بأنفسنا على رفع مستوى السوق.

■ **ما هي برأيكم مقومات نجاح هذا المشروع؟**

□ أن السوق الإلكترونية، مثلها مثل باقي الأسواق الأخرى، تتلخص مقومات نجاحها فيتوفر العرض والطلب. "كوميرس وان" تنشئ الآلية لكنها ليست هي التي تخلق الحركة. من هنا وجدت فكرة إنشاء شركات في مختلف الدول للقيام بإرساء آلية التجارة الإلكترونية. يجب أن تقوم السوق الإلكترونية على أساس الموازنة ما بين البائع والشاري. ويمكن تلخيص مقومات نجاح قيام السوق الإلكترونية بالآتي:

1 – العمل معاً على إنشاء الأسواق ومشاركة القطاعات القدامة المتفهمة والتي تريد الاستفادة كمستثمر إضافة إلى كونها مستخدماً.

2 – تقديم الدعم اللازم لإيجاد مستخدمين للسوق بأعداد كبيرة.

3 – إيجاد موازنة في الإفادة ما بين البائع والشاري لتوفير الاستمرارية.

مع ذلك فإن الأمور ليست سهلة، وسوق التجارة الإلكترونية لا تزال تتخبط في أمور التشريعات والملكية الفكرية وغيرها، لكن هذا لا يعني ان نتجاهلها.

■ **ماذا عن إنتشار "كوميرس وان" في المنطقة، بعد أن بدأت بإنشاء شركات ممثلة لها في بعض الدول؟**

□ إن "كوميرس وان" هي شركة مستثمرة، تدخل كشريك مع الشركات التي أنشئت في الكويت وتركيا وسيتم إنشاؤها في دول أخرى في المنطقة. هذه الشركات لها استقلاليتها، ومجالس إدارة مكونة من الشركاء. تقدم "كوميرس وان" التقنية والدعم الفني والمساعدة في التسويق والتدريب والتنمية.

■ **ماذا عن "كوميرس وان" السعودية، وهل من نية لإنشائها؟**

□ لا زالت تحت الدراسة. هناك قوانين وتشريعات علينا الالتزام بها. انهينا "كوميرس وان" تركيا والكويت، ونحن على وشك الإنتهاء من "كوميرس وان" مصر، وسننظر إلى السعودية بالنظرة نفسها عبر إيجاد مجموعة من الشركاء.

■ **ما هي الإضافة التي تعطيها "كوميرس وان" للسوق السعودية في مجال التجارة الإلكترونية؟**

أسسها في بداية السبعينات الأمير عبدالله الفيصل آل سعود، النجل الأكبر للملك فيصل بن عبد العزيز آل سعود، استطاعت لأن تحقق منذ إنشائها نمواً كبيراً أهّلها لأن تصبح واحدة من اكبر الشركات الوطنية السعودية.

– تمتلك مجموعة الفيصلية اليوم 14 شركة تابعة لها، تزاول نشاطها في خمسة قطاعات مختلفة: الأغذية، الإلكترونيات الإستهلاكية، تقنية المعلومات، التجهيزات الطبية والبتروكيميات.

– يفوق حجم مبيعاتها السنوي 2 مليار ريال سعودي.

– تحتل المركز الرقم 17 ضمن أكبر 20 شركة سعودية.

■ **قد تنتقل عدوى الصافي إلى الشركات الأخرى لكن ذلك ليس في الوقت الحاضر**

■ **نحن ننشىء سوقاً من لا شيءمن خلال "كوميرس وان"فمن ينتظر الجهوزية ينتظر إلى الأبد**

■ **أنا من الداعين الكبار للقطاع الخدماتي**

□ يكفي أننا نستطيع تخفيض الكلفة في التعامل ما بين البائع والشاري، وإتمام العمليات بوقت اقل والتخلص من الإجراءات الروتينية. إضافة إلى فتح آفاق اكبر أمام الشركات الصغيرة والمتوسطة، لإجراء عمليات المبادلة وإيصال منتجاتها إلى أكبر عدد ممكن من المستهلكين.

■ **ما هي مقدرة الشركات السعودية على التأقلم مع هذا الوضع، ومدى جهوزية البنى التحتية في المملكة؟**

□ يجب توفر قطاع مالي بنّاء لدعم عمليات المبادلة، وهذا دور المصارف. البنية التحتية ليست عائقاً، وإنما العائق هو إقبال الشركات على الإستخدام. العائق هو عدم التهيؤ نفسياً لتقبل مثل هذه التقنية. علينا أن نبني مشترين. المتغيرات في مجال التجارة الإلكترونية دائمة وسريعة. علينا تقديم الطريقة المرنة للمستخدم والسير معه خطوة خطوة. علينا البدء وعدم الاكتفاء بالتحدث وإلقاء المحاضرات.

■ **كيف تنظرون إلى التحولات الحاصلة في المملكة من إجراءات وتشريعات، وكيف تستطيعون كمجموعة سعودية الإستفادة منها؟**

□ في كل تغيير فرصة، ونحن ننظر إليها من هذا المنطلق. لا شك أن الثابت حالياً هو التغيير، وبغض النظر عن اكتمال القوانين أو عدم اكتمالها فإن الطريق أصبحت واضحة والإتجاه واضحاً. خير وسيلة للدفاع أخذ المبادرة. التوجه المستقبلي هو في تنمية القدرات الذهنية. نحن نبني على الفرد اكثر من المنتج.

كل تغيير في المملكة يخلق فرصة وخير وسيلة للدفاع أخذ المبادرة

■ **هل تعتقدون أن التغييرات تتم بالسرعة المناسبة؟**

□ لا أعلم. إذا سألتني بعد عام، سأنظر إلى الخلف وأقيّم ما تم إنجازه. لكن التغيير يطمئن، فعندما تنشر لائحة المجالات المحظورة على الاستثمار الأجنبي ويقال إنها ستراجع بعد عام، هذا يعني أن الأمور عرضة للتغيرات، كذلك القرارات المرافقة لها. اليوم، ونظراً لسرعة التحولات الحاصلة في عالم الإقتصاد والأعمال، نضع الخطط بطريقة يكون بإمكاننا مراجعتها وتصحيحها في حال وجدنا أي خلل، أو في حال فرضت علينا التطورات الجديدة التغيير.

صناعة الوظائف

■ **كيف تقيمون انتساب المملكة المرتقب إلى عضوية منظمة التجارة الدولية، ومدى جهوزية الإقتصاد السعودي لمواجهة هذا الاستحقاق؟**

□ الاتجاه العالمي اليوم من ناحية موازنة المنافسة، ومن ناحية توفير العمل الأفضل في المكان الأفضل، سواء بالنسبة لتوجه راس المال أو تجاذب الاستثمارات من كافة الدول يجعل من موضوع دخول منظمة التجارة الدولية نقطة واحدة. فالاتجاه واضح، سواء دخلنا أو لم ندخل. بالنسبة للجهوزية لا أستطيع أن أقول إذا كانت القطاعات كلها جاهزة أم لا. لكن مما لا شك فيه أن هناك من سوف يتأثر، وسوف يكون هناك تغيير. المهم في موضوع العولمة الاقتصادية، أن من يبني خططه على مجرد الإحلال أو التستر وراء قوانين داعمة، سيكون من اكثر المتضررين، ومن يبني خططه على الميزة النسبية وعلى ما يستطيع أن يوفره من هذه المنطقة، ما لا يستطيع غيره توفيره، سواء في القطاعات الصناعية أو الخدماتية، فهو الذي سينجح. لكن النقطة المهمة بالنسبة لنا في المملكة، كيفية تحويل الرساميل المتجهة إلى المملكة لخدمة أبنائها المملكة. الحل هو في الابتعاد عن النظرة على أن وجود الرساميل هو لمجرد الصناعة أو الدعم التقني. يجب أن يكون هدفنا خلق الوظائف القادرة على الإستمرار، والمبنية على خطط واضحة. بهذه الطريقة قد تكون الصناعة ليست المجال الأفضل. كم تخلق الصناعة من وظائف؟ هناك نوعان من الصناعة: صناعة ذات اليد العاملة الكبيرة، إذا أنشأتها في المملكة هذا يعني أنى خلقت وظائف لأبناء الهند والباكستان، وبنغلادش. وهناك نوع من الصناعة التي تدخل فيها التقنية والمكننة بنسبة كبيرة، وهذه تخلق وظائف قليلة. قد افتح مكتب محاماة، يخلق لي نسبة الوظائف نفسها التي يخلقها المصنع ويستهلك نسبة قليلة من رأس المال. وهذه مشكلة مجتمعنا الذي يتجه إلى المجالات المبنية وهي الصناعات، ويريد أن يرى منتجاً، وقد لا تكون الربحية في المنتج ولا يخلق وظائف. أنا من الداعين الكبار للقطاع الخدماتي، لان الخدمات تخلق وظائف، وقطاع الخدمات في تقنية المعلومات تخلق وظائف. القطاع السياحي من أكثر القطاعات التوظيفية. يجب أن ننظر بنظرة موسّعة ولا ننظر إلى الصناعة التي لا تخلق وظائف وتحتاج لرؤوس أموال كبيرة. المهم جداً أن تكون صناعتنا صناعة الوظائف ذات الإستمرارية، المبنية على أسس إستثمارية قائمة. أنا أرى، انه بإستثناء الصناعات البترولية والبتروكيميائية، التي لها ميزة نسبية، الصناعة المهمة هي صناعة الوظائف ذات الاستمرارية.

■ **ما هو برأيكم محرك النمو الاقتصادي في المستقبل؟**

□ محرك الدورة الاقتصادية هو المستهلك. وليس البترول. الاستهلاك يحرك الدورة الاقتصادية ويؤدي إلى دفع عجلة النمو. ■

حاوره: خطار زيدان



... يتحدّث إلى الزميل خطّار زيدان



لا تحتفِظ لنفسك بكلّ المرح.

شارِك فيه من تحبّ.



دَعهم يكتشفون ضيافتنا الشهيرة كما اكتشفتها أنتَ في رحلة عملك.
وبما أنّ الحياة ليست كلّها عملاً، لن تكتفي فنادقنا بأن تُوفّر لك
أفضل بيئة لأعمالك واجتماعاتك... إستخدِم برنامج نقاطنا
لتزداد نقاطك لدى أحبابك. إجمَع قدر ما شئت منها واستبدِلها
في كافة أرجاء العالم بتذاكر سفر وإقامات مجّانية لتختبِر مع
عائلتك الوجه المرح لماريوت. ذلك أنّ الوقت الرائع الذي
تمضيه مع العائلة لا يقلّ أهمّيةً عن أيّ صفقة تجارية.

نفكّر بك

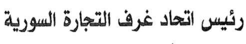


www.marriottrewards.com

يمكنكم أن تنعموا بخدمة ماريوت في أكثر من ٢٧٢ مكاناً في ٤٨ بلداً حول العالم بما فيها ١٠ في الشرق الأوسط. أحصل على رحلات أو إقامات مجّانية مع مكافآت ماريوت. للحجز في أي من فنادق ماريوت حول العالم يُرجى الاتصال بالأرقام المجّانية: المملكة العربية السعودية ١٤٣٧ ٨٩٧ ٨٠٠، الإمارات العربية المتحدة ٤١٤٦ ٠٨٠٠، لبنان ٨٠١ ٤٢٦ (٠١)*، مصر ٠٢٠٠ ٥١٠ (٠٢)*، الكويت ١٣٤٣ ٢٤٠**، الأردن ٧٧٥٦ ٥٦٩ (٠٦)**، قطر ٠١١٧٧ ٠٨٠٠*، عُمان ٢٩٥ ٧٩٩، البحرين ٧٢٤ ٨٠٠، سوريا ٠٨٠١* - *في حال توافر خدمة AT&T USADirect®800Service، إستمع إلى التعليمات واتصل بنا على الرقم ٦٦٢٦ ١٣٢ ٨٠٠ **رقم محلي.

الأرجنتين، أرمينيا، أروبا، أستراليا، النمسا، البهاما، البرازيل، كندا، جزر كايمن، شيلي، الصين، كوستاريكا، جمهورية التشيك، الإكوادور، مصر، السلفادور، فرنسا، ألمانيا، اليونان، جواتيمالا، المجر، الهند، إيطاليا، اليابان، الأردن، كوريا، لبنان، ماليزيا، المكسيك، هولندا، باكستان، بنما، بيرو، الفلبين، بولندا، بورتوريكو، قطر، رومانيا، روسيا، المملكة العربية السعودية، سنغافورة، إسبانيا، سويسرا، تايلاند، الإمارات العربية المتحدة، المملكة المتحدة، الولايات المتحدة الأمريكية، جزر فرجين الأمريكية.





الشلاح : لا تطوير للإقتصاد في غياب المنافسة

د. راتب الشلاح رئيس اتحاد الغرف التجارية السورية رمز بارز من رموز القطاع الخاص في سورية، ووجه إقتصادي مميّز له موقعه في مجتمع الأعمال السوري والعربي.

جمع في دراسته الأكاديمية بين الإقتصاد والسياسة والفلسفة في بريطانيا وبين إدارة الأعمال والمصارف في الولايات المتحدة، وبالتالي فإنه يجيد الإنكليزية والفرنسية ويتعامل بالإيطالية.

هو الإبن البكر للمغفور له المرحوم الحاج بدر الدين الشلاح الذي كان عميداً للتجار السوريين والذي شغل لفترة طويلة موقع رئاسة غرفة تجارة دمشق وتالياً رئاسة اتحاد الغرف. وبدر الدين الشلاح كان شخصية تاريخية مميّزة وكانت له بصمات في إقتصادها وفي تأسيس الإتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية والذي بنى من خلاله علاقات عربية واسعة ووثيقة.

والدكتور راتب الشلاح عرف كيف يحافظ على الإرث بما فيه من صلات وعلاقات وإنجازات، كما عرف كيف يضيف عليه من تحديث وتطوير ومواكبة لمتطلبات العصر. ومن ذلك في شخصية راتب الشلاح المحببة والمرنة والمتميزة بالحنكة، مزيج من أصالة وحداثة.

د. راتب الشلاح رئيس لغرفة تجارة دمشق للدورة الثالثة على التوالي، وهنا حوار معه حول شؤون إقتصادية سورية.

الدكتور راتب الشلاح أحد أبرز ممثلي القطاع الخاص في سورية، درس الإقتصاد والسياسة والفلسفة في بريطانيا وإدارة الأعمال والمصارف في الولايات المتحدة. يجيد الإنكليزية والفرنسية ويتعامل بالإيطالية، وهو الإبن البكر للحاج بدر الدين الشلاح الذي كان عميداً للتجار السوريين، وشغل لفترة طويلة موقع رئاسة غرفة تجارة دمشق التي تسلمها منه الدكتور راتب الذي لا يزال يشغل هذا الموقع وللدورة الثالثة على التوالي.

وكونه يلعب دوراً فاعلاً في أنشطة الإقتصاد السوري أجرت مجلة "الإقتصاد والأعمال" حواراً موسعاً مع د. راتب الشلاح.

حزمة قرارات

■ **كيف تقيمون حزمة القرارات والقوانين الإقتصادية التي صدرت منذ أواسط العام الماضي في سورية؟**

□ هذه القرارات تمثل جدية استمرار الحكومة السورية في تطوير الإقتصاد الوطني، فما صدر طاول الكثير من الأنشطة وعالج تراكمات سلبية عمرها نحو 50 عاماً ولذلك اعتبر ما حصل بداية حقيقية لتطوير إقتصادي مقبل. ومن المفيد الإشارة إلى أن د. بشار الأسد دعا إلى تحديث القوانين والإقتصاد والمؤسسات والأنظمة والإجراءات بما يتماشى مع التطورات الحاصلة في الدول العربية والأجنبية. وأعتقد أن تعديلات قانون الإستثمار الرقم 10 شكلت المقدمة الضرورية لما سميتمونه بحزمة القرارات. فسورية الآن أكثر ما تكون بحاجة إلى الإستثمار الذي يساعد على تنشيط ماكينة الإقتصاد وعلى دفع فاتورة الإستيراد الذي فتحت أبوابه خصوصاً مع التوجّهات لإستكمال تطبيق منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى. وأضيف إلى ذلك إعادة النظر في المرسوم الرقم 24 الذي كان يفرض عقوبات مشددة ومنذ العام 1986 على كل من يتعامل بالقطع الأجنبية والمعادن الثمينة بحيث لم يعد هذا المرسوم سيفاً مسلطاً على رقاب المستثمرين.

البورصة: عصب أساسي

■ **وبعد صدور هذه القرارات ماذا ينتظر القطاع الخاص من قرارات وقوانين إقتصادية أخرى؟**

□ يظن الكثيرون أننا عندما نطالب بقانون يسمح بتأسيس المصارف الخاصة أو بقانون إحداث سوق الأسهم المالية وكأننا نطالب بمكسب جديد للقطاع الخاص في حين أن الواقع غير ذلك تماماً. فالحكومة والفعاليات الإقتصادية على حد سواء متفقتان على أن الإستثمار عامل أساسي في الإقتصاد ويجب أن يُعطى حقه من التشجيع والدعم وإصدار التشريعات الضرورية لإستكماله وإنجاحه. وبهذا الصدد نود الإشارة إلى أن العادة تقول بأن رؤوس الأموال الخارجية لا تأتي إلى بلد في الوقت الذي تكون فيه مساهمة رؤوس الأموال المحلية ضئيلة جداً ولذلك أصبح من الضروري إيجاد آلية تشجع المستثمر المحلي

السوري على توظيف أمواله حتى يؤمن من جانبه جلب الشريك الخارجي، وبالمناسبة فإن سوق الأوراق المالية ستحقق لسورية أكثر من غرض، الأول يخدم المدخرات الصغيرة ويوجهها نحو الإستثمار والثاني يؤمن مصادر تمويل معقولة للمستثمرين تكمن في مدخرات شريحة واسعة من الشعب. ومن الطبيعي أن مثل هذه السوق لا بدّ وان تتّسم بالإفصاح السليم والشفافية في الأرقام والدقة في المعلومات. وأودّ الإشارة إلى أن الكثير من المغتربين السوريين يودون العودة إلى الوطن وتوظيف أموالهم وهذا التوظيف لا يكون سليماً ولا يتم إلا عن طريق وجود هذه السوق. ولذلك أؤكد على أن سوق الأوراق هي إحدى الآليات الضرورية جداً لأي عملية إستثمار وهي شرط أساسي للتنمية وتوفر زيادة في القيمة المضافة وفرص عمل جديدة.



مع الرئيس رفيق الحريري وبدا من اليسار عدنان القصّار

لماذا الإتحاد؟

■ **لماذا أنيطت مسؤولية سوق الأوراق باتجاه التجارة السورية؟**

□ لم يكن هدفنا الأساسي الإدارة بقدر ما كنا نبغي قيام هذه السوق بتقديم الخدمات المطلوبة للإقتصاد، علماً أن البعض اعتبر القطاع العام غير قادر على تحمل مسؤولية إدارة هذه السوق وأن الكثيرين قالوا أن إناطة إدارة السوق بالقطاع الخاص تحمل مخاطر كبيرة مع وجود فئة معينة من رجال الأعمال يمكن أن يستغلوا هذه السوق لخدمة مصالحهم الخاصة. ولذلك فإن اتحاد الغرف قَبِل بمسؤولية إدارة السوق لكي يحقق الميزات المطلوبة من دون خلل بحيث تقام السوق كمؤسسة عامة لخدمة البلد أكثر من خدمة الأفراد، والاتحاد يمتلك المرونة الكافية التي تجعله قادراً على استقطاب الكوادر الفنية المؤهلة والكفاءات الضرورية لإنجاح هذه السوق.

المصارف الحكومية باقية

■ **ماذا عن دوركم في إحداث المصارف الخاصة والمشتركة في سورية؟**

□ بداية نرى أن المصارف مصدر كبير ومهم لتمويل التجارة الخارجية والصناعة والزراعة والمشاريع الإستثمارية، وخلال الأعوام الأربعين الماضية ظهر أن النظام المصرفي في سورية لم يكن قادراً على استيعاب مسؤولياته كاملة ولم ينجح بعمليتي تحريض وتنشيط الإقتصاد، ويعود السبب في ذلك إلى القوانين والأنظمة والسياسات، ولذلك فنحن نريد من إحداث المصارف أن نوفر أدوات التحريض والتنشيط لتطوير الإقتصاد الوطني. وبالمناسبة فإننا نؤمن بأن القطاع المصرفي الحكومي هو قطاع مهم ويجب أن يكون رائداً وأن يُعطى كل الفرص ليكون ناجحاً

سوق الأوراق المالية عنصر ضروري لتمويل المشاريع الكبيرة

■■■

ضرورة التركيز على حرية انتقال الأشخاص والإستثمارات والعمالة بين الدول العربية

■■■

تنشيط الترانزيت وإقامة المشاريع الكبرى مدخلان لتطوير العلاقات الإقتصادية مع العراق

■■■

القطاع الخاص لا يستطيع لوحده تحمل فاتورة الشراكة مع أوروبا

ومساعدته في تطوير نفسه ولكن هذا القطاع لا يستطيع أن يطور نفسه ذاتياً من دون وجود منافسة. وبالطبع فإن الخطأ من نصيب كل من يظن بان إحداث المصارف الخاصة سيزيل النظام المصرفي الحكومي ذلك لأن القطاع المصرفي العام سيبقى متميزاً بوجود دعم وكفالة الحكومة وبوجود الإمكانيات المالية الهائلة كما هو الحال في المصرف التجاري السوري.

الخصخصة مؤجلة

■ **هل أنتم مع تطبيق الخصخصة خصوصاً مع وجود صعوبات وخسائر في بعض المؤسسات والشركات الحكومية؟**

□ في البداية أشير إلى أن الكفاءة وحسن الإدارة وتقليل الكلفة وتصنيع السلع المتميزة هي متطلبات يعتمدها القطاع الخاص، وسورية اليوم تمثل مساحة كبيرة من الفرص تستطيع أن تستوعب نشاط جميع الفعاليات العامة والخاصة ولذلك أقول أن موضوع الخصخصة غير وارد حالياً في سورية طالما أن الفرص متكافئة، كما يجب أن يمنح القطاع العام الفرص التي تشكل شروطاً ضرورية لنجاحه وهذا يعني أنه من الضروري أن يكون القطاعان العام والخاص فاعلين ومتنافسين في ما بينهما لخدمة البلد. لذلك أقول أن على الحكومة السورية مسؤولية دعم القطاع العام ليكون قادراً على المنافسة والإزدهار والنمو.

كما نطلب من الحكومة أن تمنح القطاع الخاص الفرص التي تسمح له بالتنافس ونقول أن وجود القطاع العام ضروري لتحقيق توازن إجتماعي.

■ **هل تفكر في إنعاش وتطوير الدور الإجتماعي للقطاع الخاص في سورية؟**

□ إن هذا القطاع أُبعد عن العمل الإنتاجي وغُيّب إلى حد كبير خلال 40 عاماً مضت، علماً أن لهذا القطاع تاريخ مشرف في لعب الأدوار الإجتماعية ويشهد على ذلك قيام الكثير من المستشفيات التي أسسها القطاع الخاص، كما أن هناك عدداً كبيراً من الجمعيات والمؤسسات الخيرية الفاعلة حالياً والتي أسست من قبل القطاع الخاص. وأؤكد على وجود الكثير من الأفراد والمؤسسات الخاصة المستعدين للمساهمة في عملية البناء الإجتماعي مع توفير الفرص المناسبة لها.

مع رئيس بعثة المفوضية الأوروبية في سورية مارك بيرينيه

لبنان والعراق

■ **كيف تقيمون العلاقات الإقتصادية السورية اللبنانية؟**

□ من البديهي الإشارة إلى أن العلاقات التجارية التي كانت سائدة خلال الثلاثين عاماً الماضية بين سورية ولبنان هي غير متكافئة، ذلك لأن سورية كانت مغلقة الأبواب ولا تتوفر فيها المواد الإستهلاكية والغذائية الضرورية. وكان المستفيد الأكبر حينذاك من هذه العلاقة هو لبنان الذي كانت تتسرب منه السلع المتنوعة إلى سورية. واليوم فإن كل القرارات السورية جاءت لتخفيف القيود على الإستيراد من مختلف الدول بما فيها لبنان، ولذلك أصبح الطريق الرسمي سالكاً بين سورية ولبنان لانسياب السلع وهذا ما سهل على السلع السورية دخول السوق اللبنانية. وعلى جانب آخر فإن الكثيرين يرون أن هناك عدم إنصاف في ما يتعلق بالصادرات الزراعية السورية إلى لبنان علماً أن روزنامة الإتفاقية الزراعية المشتركة بين البلدين استثنت السلع الغذائية والزراعية ولكن هذا الأمر لم يمنع من تسرّب هذه السلع وبشكل محدود من سورية إلى لبنان كما هو الحال بالنسبة إلى البندورة والبطيخ. وهذه السلع لا تشكل رقماً يستحق الذكر في إجمالي التبادل التجاري بين البلدين، وأعتقد أن هناك دعاية أكبر من الحجم المطلوب تضخم هذه المسألة، وأدعو إلى عدم التركيز عليها وإيضاح حقيقتها للمزارعين اللبنانيين الذين يرون فيها ضرراً على محاصيلهم.

■ **كيف تنظرون إلى آفاق التعاون التجاري والإقتصادي مع العراق بعد تسارع نمو العلاقات المشتركة السورية - العراقية؟**

□ لا بدّ من القول صراحة أن سورية لا تستطيع لوحدها سد حاجة السوق العراقية وذلك لأن القاعدة الإنتاجية المطلوبة غير متوفرة وهذا ما يدفعني للدعوة إلى تأسيس مشاريع كبيرة تستفيد من حجم السوق العراقية الواعدة والمهمة. وأدعو إلى تنشيط حركة الترانزيت عبر الأراضي السورية إلى العراق. هذه الحركة كانت توفر دخلاً كبيراً لسورية قبل أكثر من20 عاماً. فعلى سبيل المثال كان هناك 85-90 باخرة تفرغ محتوياتها في المرافئ السورية العام 1978 لصالح العراق حيث شكلت سورية جسراً برياً مجدياً وسريعاً للسوق العراقية. ولهذا أعتقد أن المطلوب هو تنشيط حركة الترانزيت هذه خلال الفترة المقبلة. أما بالنسبة لموضوع التبادل التجاري بين البلدين فقد كان العراق إمتداداً مهماً للسوق السورية كما أن سورية كانت عمقاً للسوق العراقية، ونحن نعلم أن تغييب العراق لأكثر من 20 عاماً مضت يتطلب الآن استثمارات كبيرة وأموالاً ضخمة وخدمات متنوعة.

من يدفع الفاتورة؟

■ **كقطاع خاص كيف تنظرون إلى جولات المفاوضات لتحقيق الشراكة السورية مع الإتحاد الأوروبي؟**

□ نحن ندرك أن الإتحاد الأوروبي لا يريد أن تعاني دول جنوب البحر المتوسط من مشاكل قد تمتد، في ما لو استمرت، إلى داخل أوروبا، مثال ذلك الهجرة التي تتأثر بها أوروبا كثيراً، لذلك أصبحت أوروبا مقتنعة الآن بأن وجود منطقة مستقرة ومزدهرة في جنوب البحر المتوسط ينعكس عليها ايجاباً. ومن المؤكد أن طرفي مفاوضات الشراكة هذه يعرفون تماماً أن تقنيات الصناعة السورية لا توفر القدرة على المنافسة مع البضائع الأوروبية خصوصاً في حال توقيع الإتفاقية التي ستلغي قيود إنتقال السلع بينهما، ولذلك علينا أن نقيم استثمارات كبيرة ونحسّن من نوعية البضائع والسلع المنتجة ونقلّل من كلفها، ونحن كقطاع خاص نؤيد جهود الحكومة لتحقيق الشراكة مع الإتحاد الأوروبي ونذكر في الوقت ذاته أن القطاع الخاص السوري لا يستطيع لوحده تحمل الكلفة الكبيرة الناتجة عن هذه الشراكة كما أن الحكومة السورية لوحدها غير قادرة على تحمل هذه التكلفة ولذلك لا بدّ للاتحاد الأوروبي أن يساهم في دفع الفاتورة. هذه الفاتورة التي يدور حولها الخلاف حالياً في إطار جولات المفاوضات الدائرة. نحن نحاول أن نقنع الأوروبيين بضرورة مساعدتنا على إدارة تأهيل إقتصادنا تحضيراً للدخول بشراكة معهم تكون عادلة ومتكافئة. ■

حاورته يارا عشي

المنتدى العربي للتأمين



مواجهة حال الشرذمة وتفعيل دور الرقابة

إستضافت بيروت (15-16 آذار/ مارس الماضي) المنتدى العربي للتأمين، وهو الأول الذي يجمع العاملين في هذا القطاع خارج إطار مؤتمرهم المهني الذي يعقد مرة كل سنتين وينظمه الاتحاد العربي العام للتأمين.

ففي حضور أكثر من 350 مشاركاً يتقدّمهم مسؤولون رسميون وممثلون عن كبريات شركات التأمين العربية وعن شركات الإعادة الأجنبية، افتتح وزير الاقتصاد والتجارة في لبنان د.باسل فليحان، ممثلاً رئيس مجلس الوزراء رفيق الحريري، المنتدى العربي للتأمين الذي نظّمته مجموعة الاقتصاد والأعمال بالتعاون مع وزارة الاقتصاد والتجارة وجمعية شركات الضمان في لبنان.

فليحان: فرص لم تستثمر



ألقى الوزير باسل فليحان كلمة جامعة تحدّث فيها عن أهمية قطاع التأمين وعن خطة الحكومة لتعزيز هذا القطاع في لبنان، وبعد أن أكّد أن قطاع التأمين "يشكل إحدى القنوات الأساسية لزيادة الادخار وتأمين التمويل طويل الأجل" قال: "حقق قطاع التأمين في لبنان خلال السنوات الخمس الماضية، تطوراً جيداً انعكس زيادة في موجودات الشركات ونسبة رؤوس أموالها منها وبالتالي تحسّن ملاءمتها.

وأرسى تحديث التشريعات والتنظيمات التي ترعى أعمال هيئات الضمان الأطر القانونية والرقابية الأساسية لتعزيز القدرات المادية والفنية للشركات العاملة فيه بشكل يستحوذ على حدٍّ سواء على ثقة المواطن العادي بضمانها لحقوقه، وعلى ثقة المستثمر المحلي والأجنبي بجدوى توظيفاته فيها. وبالفعل فقد حظي القطاع على اهتمام ملحوظ من قبل المستثمرين المحليين والعرب والأجانب تترجم على الأرض بدخولهم سوق الضمان من بابها العريض خلال الأعوام الثلاثة الماضية، عن طريق مساهماتهم في شركات محلية قائمة وجديدة.

اليوم، وبفضل التنسيق والجهود الموحّدة لسلطات الرقابة وممثلي القطاع الخاص، تنامت فوائد صناعة التأمين في لبنان وتعززت الثقة في القطاع في الداخل والخارج، بالإضافة إلى تحسّن قدرات القطاع الذاتية.



غير أننا بحاجة إلى تدعيم هذا المسار وإحداث نهضة تماشي في انطلاقتها التطورات المستجدة على الساحة الدولية وتراعي في الوقت ذاته احتياجات السوق المحلية، نهضة تقوم على الأسس العلمية والمنهجية وتعتمد المعايير المتعارف عليها دولياً لقيام قطاع نظامي ومليء، يثبّت حقوق المضمونين ويرسّخ ثقة المستثمرين.

فالفرص التي يحملها هذا القطاع والتي لم يتمّ استثمارها، لا زالت عديدة وواسعة جداً سيما وأن المدخرات التي تؤمنها شركات الضمان عموماً تشكّل مصدراً مهماً من مصادر تمويل المشاريع الإنمائية التي يفتقر إليها لبنان على اختلاف أنواعها من صناعية وزراعية وسكانية، والتي يتطلّب تمويلها أموالاً طويلة الآجال.

فمن جهة، لا تزال مساهمة هذا القطاع في الاقتصاد الوطني دون المستوى المطلوب، طالما أنه لا يستأثر بأكثر من 2,3 في المئة من إجمالي الناتج المحلي للفترة الممتدة بين 1995 و1999 – وهي نسبة ضئيلة جداً إذا ما قورنت بالنسب العالمية للدول المتقدمة التي غالباً ما تراوح بيت 8 و12 في المئة.

ومن جهة أخرى، لا يزال مستوى الإنفاق على التأمين في لبنان يناهز الـ100 دولار أميركي للشخص الواحد في العام 1999، مقارنةً بنحو أربعة آلاف دولار للشخص في الدول المتطورة كاليابان وسويسرا، ولا سيما في قطاع التأمين على الحياة، ما يؤكّد وجود إمكانات كبيرة وغير محققة (Untapped Potential) في هذا القطاع، ويفسّر هجمة الشركات الأجنبية مؤخراً واهتمامها بالاستثمار فيه.

إن هذا الواقع، إضافةً إلى التحديات التي يفرضها تحرير التبادل في تجارة الخدمات، واندماج الأسواق العالمية وتزايد الترابط في ما بين القطاعات المالية بعضها ببعض، ومن ثم مع القطاعات الإنتاجية الأخرى، والتطور السريع لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات، كلها عوامل تفرض عملية التغيير وترسم السياسات الضرورية والملائمة لتطوير قطاع التأمين في لبنان.

إنني من المؤمنين بضرورة أن يلعب قطاع التأمين دوراً رائداً كمصدر للتمويل طويل الأجل وأداة فعّالة لإدارة المخاطر في الاقتصاد، الأمر الذي يحتّم جهوداً من قبل المعنيين في القطاعين العام والخاص واستعدادهم لتحمّل مسؤوليات إضافية وذات أهمية متزايدة لجهة المساهمة في تطوير وتحسين الأوضاع الاجتماعية والاقتصادية في لبنان.

وفي هذا الإطار، ستعمل وزارة الاقتصاد والتجارة، يداً بيد مع شركائها في القطاعين العام والخاص لتحقيق هذه الأهداف وذلك بالعمل الدؤوب على مستوى تطوير التشريعات وتنظيم القطاع من جهة، وتعزيز الرقابة عليه من جهة أخرى.

أولاً: تطوير الأطر التشريعية وتنظيم القطاع

أ) تطوير الأطر التشريعية لتتماشى مع التطورات العالمية والمعايير الدولية

إن التزامنا بتطوير التشريعات المنظمة لقطاع التأمين يأتي متماشياً مع سياسة الحكومة الهادفة إلى تحقيق نمو مستدام وتحديث القطاعات الاقتصادية كافة من جهة وتحسين الأطر التنظيمية التي ترعى حقوق المضمون وتحمي المستهلك من جهة أخرى، وفقاً لأحدث الممارسات العالمية، فلا يمكننا اليوم إغفال التطورات الحاصلة في أسواق التأمين العالمية وتوفير الإطار التشريعي اللازم لتعزيز قدرة شركاتنا على المنافسة واستقطاب الاستثمار الأجنبي بشكل أوسع إلى هذا القطاع.

وفي هذا المجال ستتركز الجهود حول الإجراءات التالية:

• إعطاء حوافز ضريبية على عمليات التأمين على الحياة ومساواتها بالعمليات المالية الأخرى في مجال المصارف والمؤسسات المالية بهدف زيادة الادخار وتثبيت قطاع التأمين كقناة لتوجيه الادخار نحو استثمارات مجدية.

• تخفيض الرسوم على بوالص التأمين في مجال النقل، أسوةً بما هي عليه في الخارج، بشكل يسمح باستقطاب تأمين النقل إلى الشركات القائمة في لبنان وبالتالي فتح أسواق تأمين جديدة وتنويع الأدوات

التأمينية لدى الشركات المحلية.

• إعادة النظر بمختلف أدوات التأمين ووسائلها في السوق اللبنانية، من صناديق للتعاضد والتأمين المصرفي Bank-insurance، لجهة وضع الضوابط الرقابية والتنظيمية التي تخدم المستهلك والعاملين في هذه القطاعات، وزيادة التعاون والتنسيق بين مختلف أجهزة الرقابة المعنية بهذه العمليات، وذلك بهدف التأكّد بأن هذه المؤسسات تعمل وفقاً للأهداف التي أنشئت لأجلها نظراً للترابط والتشابك المتزايدين بين القطاعات المالية العديدة.

• تعديل النصوص المتعلّقة بأبواب التوظيف بهدف تنويعها لتتناسب مع حاجات التوظيف التي تواجهها الشركات، وتلك المتعلّقة بتحرير الاحتياطات الفنية لتسهيل إدارة الأصول ولا سيما في ما يخص الاحتياطات على تأمين الحياة.

• تنظيم قطاع خبراء التأمين عبر سنّ مراسيم تنظيمية تصب في خانة رفع مستوى المهارات المطلوب توفرها وبالتالي تحسين الأداء داخل الشركات ولدى المتعاملين معها.

• تطوير الأحكام القانونية والتنظيمية الخاصة بالتحكيم، عبر إنشاء المجالس التحكيمية التي نص عليها القانون ولا سيما في مجالات الصحة والطبابة والسير، وذلك بهدف تأمين نظام واضح وشفاف لحل النزاعات وفقاً للأنظمة والممارسات العالمية.

ب) **تنظيم القطاع** (Regulation)

على صعيد آخر، يحتّم واقع قطاع التأمين علينا اليوم اتخاذ الإجراءات التنظيمية التي تحول دون وجود ظواهر شاذة أو غيرها من المؤشرات السلبية التي تعيق نمو القطاع وتحقيق إمكاناته الحقيقية. وتقوم وزارة الاقتصاد حالياً بتحضير عدد من التدابير التي تصب في هذا الاتجاه وأهمها:

• تحديد قيمة المؤونات الواجبة بحسب أعمار الذمم بهدف تفادي تضخّم الميزانيات بذمم مدينة مشكوك بتحصيلها.

• تحقيق السقف للبدلات ولواحق الأقساط بهدف منع تآكل الأقساط مع ارتفاع تكاليف الإنتاج بشكل غير مبرر.

• التفريق بين هيئات الإعادة المقبولة وفقاً لتصنيفها العالمي بهدف عدم الوقوع في العجز بسبب سوء تقدير الأخطار وعدم تناسب ترتيبات إعادة الضمان مع طبيعة الخطر وحجمه.

• تعزيز قدرات هيئات الضمان لتتحمل نسبة أكبر من الخطر وتأمين الادخارات اللازمة للاقتصاد.

ثانياً: تعزيز الرقابة على القطاع

إن إرساء المناخ المؤاتي لتطوير صناعة تأمينية ذات قدرات تنافسية عالية لا يتحقق إلا من خلال تعزيز قدرات المؤسسات الرقابية المعنية وأدوات الرقابة لديها، ورفع مستوى الحوار والتنسيق في ما بينها وبين القطاع الخاص المسؤول. وفي هذا المجال، يتمحور عمل وزارة الاقتصاد والتجارة حول الأهداف التالية:

• تدعيم القدرات المؤسساتية للجنة الرقابة على هيئات الضمان عبر تزويدها باختصاصيين أكتواريين وتطوير المكننة وأنظمة المعلومات فيها.

• إنشاء نظام خاص لمركزية المخاطر، يوفر المؤشرات التي تسمح بتنبؤ التغيرات المهمة في أداء القطاع وتنبؤ المخاطر، وبالتالي اتخاذ الإجراءات المناسبة.

• إرساء سياسة معايير ومواصفات (Minimum Standards Policy)، تتماشى مع تلك المتعارف عليها دولياً وذلك عبر مراجعة الشروط العامة للعقود بشكل يسمح للمضمون الاستفادة من الشروط ذاتها التي تقدمها الشركات العالمية، وبالتالي الحدّ من أية ممارسات تعسفية تفرض على المضمون عن غير وجه حق.

كما ولا يسعني إلا التأكيد على دور الجهاز الرقابي في ترسيخ بنية مالية سليمة لهذا القطاع لجهة تمتع الشركات فيه بالملاءة اللازمة والضمانات الأساسية الكافية التي ينص عليها القانون. فالاتجاه هو نحو تدعيم القطاع، أو Consolidation بهدف فتح الباب أمام الشركات الجديدة من جهة وتدعيم وضع القائم منها حالياً.

حتى الآن، لقد وفت أكثرية الشركات بالتزاماتها المتعلقة بزيادة الرساميل، غير أن العديد منها لم يطابق بعد مع شروط الضمانات الأساسية. وأودّ أن أنتهز الفرصة لأؤكّد على ضرورة الالتزام باستحقاق 28 حزيران/ يونيو المقبل كحدّ أقصى لتحقيق هذه الشروط، وفقاً لما نص عليه القانون، وبذل كل الجهود اللازمة لموافاتها.

إن وزارة الاقتصاد والتجارة ستعمل على هذين المستويين بالتشاور مع القطاع الخاص، ولكن يهمني التأكيد على أن قدرة هذا القطاع على التطور والتحصّن بالوسائل الحديثة ليصبح أحد أهم أعمدة القطاع الخاص في لبنان والمنطقة، يتوقف أيضاً على قدرة الشركات واستعدادها على قراءة ومواكبة المستجدات الطارئة في أسواق الضمان المحلية والعالمية، ما يفرض على العاملين في هذا القطاع السعي لتطويره ليصبح بمصاف الدول المتقدمة من خلال اعتماد التكنولوجيا الإلكترونية الحديثة وتقديم أدوات تأمينية جديدة غير تقليدية تتماشى مع متطلبات السوق الحديثة والتي تؤدي بدورها إلى زيادة عدد المؤمنين وتفتح أمام الشركات أسواقاً جديدة ومتنوعة".

خيري سليم: الإصلاح الإقتصادي



وتحدث في الافتتاح رئيس هيئة الرقابة على قطاع التأمين في مصر **خيري سليم** ممثلاً وزير الاقتصاد والتجارة الخارجية **د. يوسف بطرس غالي** الذي تعذّر عليه الحضور لأسباب طارئة. وجاء في كلمة سليم:

"إن التطورات العالمية المتلاحقة في كافة المجالات تفرض على معظم القطاعات الاقتصادية في العالم العربي ملاحقة ومواكبة هذه التطورات، وإن نجاح الدول العربية أو إخفاقها في ملاحقة تلك التطورات سيؤثر بشكل مباشر على تقدم تلك الدول أو تأخرها في القرن الحادي والعشرين وما تلاه. ولا شك أن وجود العالم العربي كقوة اقتصادية مؤثرة يتوقف على مدى قدرته على خلق حلول لمواجهة هذه التحديات ويتوقف أيضاً إلى حدٍّ كبير على تعزيز وتدعيم التعاون في كافة الأنشطة للدول العربية.

ولا جدال في أن لسياسة التحرر الاقتصادي إيجابياتها وسلبياتها وأن محصلتها النهائية ترتبط ارتباطاً مباشراً بإمكانياتنا، إلا أن هذه الحقيقية لا يجب أن تؤثر على تعاملنا مع هذه القضية بفكر



موضوعي ومنفتح، فلا شك أن لعمليات التحرّر الاقتصادي في الدول العربية العديد من المزايا. فقد شهدت غالبية الدول العربية بالفعل بعض التطورات الاقتصادية الإيجابية كإتباع سياسات الإصلاح الاقتصادي والهيكلي وتشجيع الاستثمار المحلي والأجنبي وزيادة الكفاءة الإنتاجية وتقديم الخدمة الجيدة للعملاء وتطوير التشريعات اللازمة لتطبيق هذه السياسات.

ويسعدني في هذه المناسبة أن أشير إلى أن النشاط الاقتصادي في مصر قد شهد نمواً متزايداً في مجالات متعددة استجابةً لمقتضيات السوق المحلية والأجنبية وذلك تنفيذاً لبرامج الإصلاح الاقتصادي التي تنتهجها الحكومة أخذاً في الاعتبار البعد الاجتماعي.

وقد صاحب هذا النمو زيادة في حجم مشروعات التنمية والمشروعات القومية ذات الأبعاد الاجتماعية والاقتصادية. يذكر أن قوة الاقتصاد المصري اتّسمت بتنوّع مصادر الناتج المحلي، حيث بلغ معدل النمو الاقتصادي السنوي للناتج المحلي الإجمالي للقطاعات الاقتصادية 6,5 في المئة العام 99/2000 مقارنة، بـ 6,1 في المئة العام 98/1999 وهو ما يفوق ضعف معدل نمو السكان الذي بلغ 2,3 في المئة في خلال هذين العامين.

وعلى الصعيد العربي شهد النصف الثاني من التسعينات دخول الدول العربية عهداً جديداً في عملية التكامل الاقتصادي في ما بينها بانضمامها إلى منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى (بافتا) طبقاً لقرار القمة العربية الأخيرة وقرارات مجالس الجامعة العربية. وهي تشكّل سوقاً واسعة ويبلغ متوسط دخل الفرد في الدول المنضمة لهذه المجموعة 3000 دولار أميركي وقوة إنتاجية يزيد ناتجها المحلي الإجمالي عن 515 مليار دولار أميركي والتي بدأ تنفيذها في الأول من كانون الثاني/يناير 1998. وتنص القرارات على أن يتمّ التحرير الكامل والشامل لانتقال السلع ذات المنشأ العربي في ما بين الدول العربية في نهاية العام 2007.

وقد بلغ عدد الدول العربية التي اتخذت إجراءات فعلية نحو التنفيذ أربع عشرة دولة عربية يزيد نصيبها من التجارة العربية الخارجية عن 90 في المئة ونسبتها من التجارة العربية البينية تصل إلى نحو 96 في المئة.

ولا شك في أن هذا المشروع من شأنه إعطاء التعاون العربي بُعداً تضامنياً ملموساً يستجيب لطموحات الشعوب العربية.

والتصوّر نفسه يسري أيضاً على الدول العربية الأطراف في مشروع الشراكة الأوروبية المتوسطية والتي لاقت قبولاً من غالبية الدول العربية والتي تحضر نفسها لموعد 2010 فلماذا. لا تُعطى الأولوية لتدعيم الكيان الاقتصادي العربي؟

إن الاقتصاد الحديث – حسبما هو معروف عالمياً – لا ينمو أو يتطور من دون مساندة من صناعة تأمين كفء توفر الحماية التأمينية للأفراد والمؤسسات كما تقوم بدورها المهم في تعبئة المدخرات وتراكم رأس المال واستثمارها في جميع القطاعات الاقتصادية. كما يعدّ النشاط التأميني أحد الأنشطة التي تتأثر إلى حدّ كبير بالمتغيرات الاقتصادية نظراً لأنه صناعة تؤثر في اقتصاديات الدول وتتأثر بها، لذلك لا بدّ من دراسة وضع سوق التأمين العربية الحالية لمحاولة الوصول إلى رؤية مستقبلية ورسم ستراتيجية لمواجهة هذه المتغيرات ليكون قادراً على مواجهة مناخ المنافسة بعد أن التزمت معظم الدول العربية باتفاقية تحرير الخدمات.

والحقيقة أن هناك بوادر خير إذا تجسمت قد تكون منطلقاً حاسماً لهذا العمل العربي المشترك، فهناك شعور اليوم في الساحة العربية بكثير من العزم على السير قُدماً نحو بعث السوق العربية المشتركة والتأمين ليس بعيداً عنها.

إن الاختيار السليم لمحاور وموضوعات هذا المنتدى يشكّل استجابة واعية للتحديات التي تواجه صناعة التأمين، وإذا أضفنا إلى ذلك هذه النخبة المتميّزة من خبراء هذه الصناعة، فإن الأمل يحدونا بالخروج بالنتيجة المرجوة خصوصاً وأننا نعيش في



عالم منطلق بقوة نحو آفاق التطور والتغيير لا مكان فيه للتردّد أو الجمود.

وإنه ليسعدني أن أؤكّد لحضراتكم استعدادنا لتأكيد أواصر التعاون في ما بين السوق المصرية والأسواق العربية الشقيقة وإنني على ثقة تامة بأن هذا المنتدى التأميني العربي بما يضمّ من قادة صناعة التأمين العربية والخبرات الفنية المتميّزة سيضيف إلى هذا الحدث بُعداً إيجابياً يسهم في الوصول إلى أفضل النتائج.

ولا يسعني في نهاية كلمتي إلا أن أتوجّه إليكم جميعاً بالتقدير للاستجابة الواعية لهذه الدعوة متمنياً لكم كل التوفيق في مناقشاتكم خلال يومَي المنتدى كما أتمنى لأعمال المنتدى كل النجاح.

إن متوسط مساهمة قطاع التأمين من إجمالي الناتج المحلي في الدول العربية لا يتجاوز 1 في المئة على مدى السنوات الأخيرة، كما أن متوسط نصيب الفرد العربي من أقساط التأمين لا يتعدّى 22 دولاراً أميركياً في الوقت الذي يبلغ فيه هذا المتوسط 100 دولار في العديد من الدول النامية كما يبلغ المتوسط العالمي 432 دولاراً أميركياً.

لذلك فقد أصبحت تنمية صناعة التأمين العربية حتمية لا بدّ من تحقيقها في هذه المرحلة الحاسمة وعلينا التعرّف على المعوقات التي تقف حائلاً دون انطلاقها وازدهارها لتغطي القاعدة العريضة من المواطنين العرب.

إن التحدّي الحقيقي لصناعة التأمين العربية هو قدرتها على تلبية متطلبات السوق المتحررة من خلال تطبيق الفكر الحديث والتحرر من النمطية ومواكبة التقدم الهائل الذي حدث في أسواق التأمين على مستوى العالم.

وإذا كان التعاون من خلال إطار التكتلات الاقتصادية والاتجاه نحو الإقليمية وخصوصاً بالنسبة للدول المتقدمة هو ما نشهده اليوم على النطاق العالمي، فإننا نؤكّد على أهمية تغليب جهود التنسيق الجماعي على المبادرات الفردية للدول العربية. فلا شك أن التكتّل العربي سيكون قوة لا يستهان بها في مواجهة هذه التحديات.

ولتكن السوق العربية المشتركة في مجال التأمين هي الخطوة الأولى والنواة التي من شأنها تحقيق التكامل الاقتصادي العربي المنشود".

الغرير: تحديات المستقبل



وألقى رئيس الاتحاد العام العربي للتأمين **عبد الرحمن سيف الغرير** كلمة جاء فيها الآتي:

"إن النشاط التأميني سواء كان تأميناً مباشراً للأشخاص والممتلكات والمسؤوليات بأنواعها المختلفة (إلزامية وغير إلزامية) أو إعادة تأمين، له أهميته الاجتماعية والاقتصادية وتأثيره على ميزان مدفوعات الدول المختلفة.

ولهذا أقرّت معظم الدول التشريعات الخاصة بالتأمين والتي تتعلّق بالجوانب القانونية والفنية والمالية التي تكفل الحفاظ على صالح شركات التأمين، والمؤمّن لهم والمستفيدين من التأمين، ويضمن الارتقاء بمستوى ممارسة المهنة.

إن الاتجاهات الحديثة لانضمام أسواق التأمين في الدول المختلفة ومنها العربية إلى اتفاقية الغات GATT للخدمات المالية، ومنظمة التجارة العالمية W.T.O يتطلّب منها دراسة دقيقة وتقييم للتحديات التي ستواجهها أسواق التأمين في المرحلة المقبلة، واتخاذ الإجراءات التي تكفل الحفاظ على صالح أنشطة التأمين في الدول العربية، وتساعد على تطويرها وتنميتها بما يتفق والاتجاهات العالمية في مجال الخدمات التأمينية وارتباطها بالتطورات الاجتماعية والاقتصادية مثل التأمين الصحي (الفردي – الجماعي) وتأمينات أخطار التجارة الإلكترونية ومدى الارتباط بين النشاط التأميني والنشاط المصرفي بما يحقق فائدة القطاع المالي واقتصاديات الدول العربية.

إن الاتحاد العام العربي للتأمين والذي تأسس في أيلول/ سبتمبر 1964 والذي يضمّ بعضويته شركات التأمين وإعادة التأمين في الدول العربية وبالتعاون مع هيئات الإشراف والرقابة على التأمين ومع جمعيات وهيئات التأمين المحلية والإقليمية، مدعوة لمواجهة تلك التحديات على أسس قانونية وفنية، خصوصاً بالنسبة لسياسة الاكتتاب والتسويق وإعادة التأمين والتدريب والتأهيل وغيرها، بما يكفل تدعيم المركز المالي لشركات التأمين والحفاظ على حقوق حملة الوثائق والمستفيدين والارتقاء بمستوى صناعة التأمين إلى المستويات العالمية".

ماتوسيان: صمود القطاع اللبناني



وتحدث رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان **أبراهام ماتوسيان** مرحّباً بالمشاركين وقال:

"أتوجه بالشكر إلى مجموعة الاقتصاد والأعمال التي نظّمت هذا المنتدى المميز الذي تحلّق حوله أقطاب صناعة التأمين في الوطن العربي أجمع، وليست المرة الأولى التي نشهد فيها حسن التنظيم ورقي الحضور وحجم التغطية الإعلامية الكبيرة التي يمتاز بها هذا المنتدى، فقد عوّدتنا مجموعة الاقتصاد والأعمال على هذا المستوى الرفيع من الأداء في جميع المؤتمرات الإقليمية التي نظمتها سابقاً.

إن جمعية شركات الضمان في لبنان قد رحّبت منذ البدء بفكرة عقد هذا المنتدى وبذلت الدعم المعنوي من أجل إنجاحه، وذلك إيماناً منها بأهميته وفعاليته كمناسبة وفرصة سانحة لطرح التحديات الكبرى التي تواجه صناعة التأمين في العالم العربي وبحث سبل تطويرها لكي تشكّل دعامة أساسية للاقتصاد الوطني في كل بلد شقيق".

وأضاف: "لستم غرباء عن قطاع التأمين في لبنان وما يزخر به من طاقات يصدّرها إلى العالم العربي، وأنتم مدركون أنه من النادر جداً أن تخلو شركة تأمين عربية من

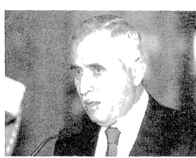
اللبنانيين من ذوي الكفاءات العالية الذين يحتلون مراكز حساسة ومتقدّمة وقيادية فيها. فقد كان لبنان بارزاً في إرساء مفهوم التأمين الحديث وفي إقرار قانون يرعى وينظم قطاع التأمين منذ العام 68. وقد صمد قطاع التأمين في لبنان في وجه أمواج الحرب العاتية، وتمكّن بجهود أبنائه وتضحياتهم الجبارة وبفضل عين وزارة الاقتصاد والتجارة الساهرة، من تذليل كافة الصعاب والأزمات التي خلّفتها هذه الحرب الشنيعة.

ويمكننا اليوم أن نقول بكل فخر واعتزاز أن قطاع التأمين في لبنان لم ينفض غبار الحرب عنه فحسب، بل خرج شامخاً، مرفوع الجبين ينضح بالصحة والعافية. وها هو اليوم ينمو بشكل منظم ومتزن في ظل رقابة وإشراف وتشجيع وزارة الاقتصاد والتجارة التي تستحق الثناء والشكر.

وبالمناسبة نتوجّه إلى الوزير الدكتور **باسل فليحان** مطالبين بالمزيد من الاهتمام والعناية بهذا القطاع الحيوي. وإننا نعلم مدى انشغال معاليه في معالجة ملفات بلدنا العزيز الاقتصادية الغزيرة والشاقة.

ونغتنم هذا المنبر لكي نعبّر عن رغبتنا المشتركة بإنهاء حالة الشرذمة في قطاع التأمين العربي وإيجاد كيان تأميني عربي كبير وجامع تنظمه وترعاه حكومات الدول العربية في ظل قوانين داخلية ومعاهدات خارجية حديثة، منسّقة ومدروسة".

أبو زكي: تشرذم السوق



وكان مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال **رؤوف أبو زكي** استهل الجلسة الافتتاحية بكلمة جاء فيها الآتي:

"دخل العالم العربي منذ عقد أو أكثر مرحلة من التطور تتميز بتحرير الاقتصاد وتعزيز دور القطاع الخاص وتشجيع المنافسة وفتح الأسواق للاستثمارات الخارجية بما في ذلك احتمال فتحها بدرجة أكبر للمؤسسات المالية والمصرفية وكذلك لشركات التأمين الدولية. في هذا الوقت فإن السوق الدولية نفسها شهدت ثورة حقيقية في صناعة التأمين من جراء عمليات الاندماج وتكوين الشركات العملاقة ثم الأخذ بتقنيات المعلومات وتحول الشركات للإفادة القصوى من شبكة المعلومات والمبادلات الدولية. ومن المؤكد أن هذه التطورات باتجاه تحرير الأسواق الوطنية وعولمة الصناعة وفتحها على النطاق الدولي، تجعل صناعة التأمين والصناعة المالية في مواجهة تحديات لم يسبق لها مثيل، بل أنها تحديات تتعلق في كثير من الحالات ببقاء شركات التأمين الوطنية نفسها، ناهيك بربحيتها وازدهارها في المستقبل.

هناك شبه اتفاق بين أقطاب صناعة التأمين على أن أسواق التأمين العربية ما زالت ضعيفة وذات إسهام محدود في الناتج القومي وفي الدورة الاقتصادية. وستستمعون على مدى يومين إلى تحليلات معمّقة وقيّمة لواقع هذه الصناعة وما تواجهه من عقبات في طريق نموها ومواكبتها للتطور الكبير الذي تشهده على النطاق الدولي، لهذا فإننا لن نخوض في الموضوع وسنترك أمر تفصيله للخبراء وقادة

المنتدى العربي للتأمين: وُلِدَ...لينمو

تحدّث عدد من المحاضرين والمشاركين عن "ولادة" المنتدى العربي للتأمين وليس عن "انعقاده". فلماذا؟ وما هو تفسير هذا المفهوم؟

أولاً: لأنهم اعتادوا أسلوب "الاقتصاد والأعمال" في العمل والمنطلق من مبدأ أن العمل الناجح هو القابل للتكرار. فها هو مؤتمر الإستثمار وأسواق رأس المال العربية سينعقد في ايار/مايو المقبل في دورته السابعة، وها مؤتمر الاتصالات وتقنية المعلومات انعقد في شباط/فبراير الماضي في دورته الثالثة، وعلى المقياس نفسه يُتوقع أن يتكرر المنتدى العربي للتأمين بشكل سنوي.

ثانياً: لأنهم أدركوا أن المنتدى العربي للتأمين جاء ليسدّ فراغاً ويستجيب لحاجة في حقل صناعة التأمين العربية عبر خلق أرضية تلاقٍ وآلية تفاعل، ليس بين أقطاب صناعة التأمين العربية وحسب، بل بينهم وبين المسؤولين الرسميين، ومع سائر أقطاب الصناعة المالية ومنها المصرفية والوساطة المالية. وعليه فإن تكرار المنتدى ضرورة أساسية.

ثالثاً: لأن فترة التحضير للمنتدى كانت أشبه بالمخاض لدرجة أن البعض توقّع أن تكون "الولادة" قيصرية بسبب العديد من التحديات التي واجهتنا، والتي لن نخوض فيها لئلا نحارب السلبيات بالسلبيات، وهو أمر ما اعتدناه، وبالتالي ما مارسناه يوماً.

ما هي معطياتنا؟

هذا إذاً ما لمسناه وسمعناه من المشاركين في المنتدى العربي للتأمين وهو بمثابة دعوة لتكرار المنتدى لأنه عمل ناجح بالمعطيات التي أشرنا اليها. فماذا تقول معطياتنا؟

أولاً: بالفعل نجح المنتدى وبلغة الأرقام. فقد حضره 300 مشارك يمثّلون قادة قطاع التأمين العربي وممثلو كبريات الشركات العالمية وحاضر فيه نُخبة من الخبراء وقادة الشركات. وحظي بإهتمام رسمي عبّرت عنه رعاية الرئيس **رفيق الحريري** للمنتدى، وجلسة الحوار المفتوح مع وزير الاقتصاد والتجارة اللبناني **د. باسيل فليحان** على الرغم من عدم التحضير المسبق لها. كما يعبّر عن هذا الإهتمام حضور ممثلي عدد من الوزراء العرب ومسؤولي هيئات الرقابة.

ثانياً: خلافاً للمعهود في معظم المؤتمرات التي تنتهي حيث تبدأ، إستمرّ زخم الحضور والمشاركة طوال الجلسات السبع للمنتدى، وتميّزت الجلسات برغبة واضحة للمشاركة في المناقشات، ولا نخفي هنا، أن توقّعاتنا المستندة إلى ملاحظاتنا على مؤتمرات التأمين العربية والعالمية، كانت خلاف ذلك، وكانت تشير إلى

الصناعة. لكننا نود القول أن الكثير من المشكلات التي سيتم التداول فيها تعود في الحقيقية لضعف بنية الاقتصاد العربي نفسه، وإلى تشرذم السوق وضعف بنية العديد من شركات التأمين واضطرارها للتنافس، غير الصحي أحياناً، على سوق ضيقة سواء من حيث حجمها أم من حيث الفئات المؤمَّنة وبالتالي حجم الأقساط. وإنّ صغر حجم السوق كما تعلمون، يعيق قيام شركات رساميل وخبرات وطاقات احتفاظ كبيرة، وهذا ما سيجعل مهمة الدفاع عن أسواقنا في وجه الشركات الدولية العملاقة أمراً صعباً عندما يبدأ فتح السوق للمنافسة وتُرفع حواجز الحماية القائمة.

إضافة إلى ذلك، فإن ما يؤخر تطور قطاع التأمين العربي هو الوضع الاحتكاري أو شبه الاحتكاري الذي تتمتع به شركات التأمين الحكومية في العديد من الدول العربية والتي لم تشملها عملية الخصخصة بعد. وغني عن القول أن هذا الوضع لعب ولا يزال دوراً أساسياً في عدم تطور الصناعة وضعف دورها في الاقتصاد الوطني وخصوصاً عملية الادخار والاستثمار.

ولا يقتصر ضعف القدرة التنافسية للشركات على الأسواق التي يهيمن عليها القطاع العام فحسب، بل هو يمتد أيضاً إلى الأسواق "المفتوحة" والتي تعمل فيها شركات القطاع الخاص، وذلك نتيجة لكون العديد من تلك الشركات إما عائلية أو شبه فردية وبالتالي صغيرة الحجم بصورة عامة. وطبيعي القول أن الشركات الصغيرة وإن كانت قادرة اليوم على تأمين حصة لها من السوق المحلية المحمية بالحواجز، فإنها ستكون مفتقدة إلى معظم الميزات الضرورية للمنافسة في السوق المفتوحة أو الشاملة.

ولهذا فإن التحدي الأول الذي يواجه شركات التأمين العربية، وبالتالي واضعي السياسات المتعلقة بتنظيم الصناعة وتوفير الشروط القانونية والمادية لرفع مستوى المهنة ومتطلباتها وتسريع عمليات الدمج بين الشركات القائمة وتوفير الحوافز الكافية لتأسيس شركات تأمين عربية تتخصص في العمل على النطاق الإقليمي. إن ضعف قاعدة رؤوس الأموال لدى معظم الشركات العاملة حالياً يمثل حجر عثرة رئيسية أمام تطور القطاع إلى مستوى المنافسة الأجنبية القائمة والمتوقع اشتدادها.

يبقى القول أن الأمل بتطوير صناعة التأمين معلّق إلى حد كبير على الاتجاه المتزايد لدمج هذه الصناعة الحيوية بالصناعة المالية العربية بمفهومها الشامل، وبالتالي التكامل المتزايد بين عمل شركات التأمين وخدمات المصارف وذلك على غرار ما هو حاصل في الأسواق الدولية. ونعتقد أنه في إمكان شركات التأمين العربية الإفادة من التطور الكبير الذي شهدته الصناعة المصرفية العربية لاسيما على مستوى الأتمتة والرسملة والكوادر البشرية، مع الإشارة إلى أن شركات التأمين لم تستفد من الرعاية الحكومية التي حظيت بها المؤسسات المصرفية. لكن مهما بذلت شركات التأمين نفسها من جهود ومهما نجم عن دخول المصارف وربما التحالفات الدولية من إنجازات وتطوير، فإن العامل الأهم الذي يمكنه أن يؤمن مستقبل صناعة التأمين العربية يبقى خلق السوق التأمينية العربية التي تسمح للشركات بالعمل في أي بلد عربي أو شراء شركات محلية أو الاندماج بها أو التحالف معها لأن وجود السوق الإقليمية الكبيرة هو الحافز الأهم لقيام الشركات الإقليمية التي تحتاج، بحكم ضخامة مواردها وأكلافها، إلى سوق متنوعة وواسعة ولا يمكن بالتالي تصور قيامها في أسواق صغيرة ومحدودة". ■

إحتمال ضآلة الحضور نتيجة الإهتمام بالإجتماعات الثنائية واللقاءات الجانبية ذات الطابع التجاري أو الإستثماري.

ثالثاً: ان زخم المشاركة لم يأتِ على حساب الإجتماعات واللقاءات الجانبية، إذ أكّد العديد من المشاركين أنهم عقدوا لقاءات مثمرة نتج عنها توقيع عقود وتكوين تحالفات، وربما عمليات دمج وشراء يتمّ الإعلان عنها لاحقاً.

رابعاً: أجمع المشاركون على صوابية اختيار مواضيع المنتدى التي عالجت قضايا الساعة والتحدّيات التي تواجه صناعة التأمين العربية، واقتُرحت الخطوات الواجب اتخاذها للنهوض بالقطاع واتقاء إجتياحه من قبل موجة العولمة.

يُستدلّ من ذلك، أن حسابات الحقل تطابقت مع حسابات البيدر، وأن المنتدى حاجة ملحّة في قطاع التأمين العربي، وأن تطويره مشاركةً وموضوعاتٍ أمر مطلوب.

نقول ذلك إستناداً إلى معطياتنا وانطباعات الغير، من دون أن يعني ذلك أن المنتدى كان عملاً كاملاً. ونحن ندرك، وربما أكثر من غيرنا، الثغرات ونقاط الضعف، ولولا هذه المراجعة الدائمة لما نجحت "الاقتصاد والأعمال" في تقديم الأعمال الناجحة والقابلة للتكرار.

حلقة متصلة

ان مداولات المؤتمر والتطوّرات العالمية التي حصلت والحاصلة حالياً، تثبت ان قطاع التأمين ليس "جزيرة" في اوقيانوس الاقتصاد، وينبغي عدم النظر إليه كتجارة مستقلة كما كان الوضع سابقاً، إذ أنه عملية سمسرة لحساب شركات أجنبية، بل ينبغي النظر إليه كقطاع عضوي ضمن الصناعة المالية العربية التي تشمل المصارف وصناديق الإستثمار والوساطة المالية، بل هو، كأي قطاع آخر، يؤثر ويتأثر بالسياسات الاقتصادية والمالية والإجتماعية.

من هنا، فإننا ندرس حالياً إمكانية التقريب بين المنتدى العربي للتأمين وبين مؤتمر الإستثمار وأسواق رأس المال العربية الذي يتضمَن ايضاً المنتدى العربي للإستثمار، وذلك في اطار مظلّة شاملة تراعي الخصوصية لكل قطاع وتحتضن التكامل في ما بينهم.

تبقى الإشارة أخيراً إلى ما كنا ذكرناه غير مرّة، من أن دور "الإقتصاد والأعمال" كجهة منظَمة للمؤتمرات والمعارض المتخصصة يبقى محصوراً في توفير الإطار المتقدم وتأمين الأرضية الملائمة للإلتقاء والتفاعل والحوار بين أقطاب الصناعة المعنية، وهو لا يتعدى ذلك إلى شؤون القطاع الداخلية والخاصة. من هنا تبقى مجموعة الاقتصاد والأعمال، كجهة مستقلّة، على مسافة واحدة من جميع الأفرقاء ونحن نضع خبراتنا التنظيمية والترويجية ووضعيتنا المحايدة بتصرّف قطاع التأمين العربي ليستفيد منها اثناء رحلة عبوره من طور الوساطة إلى مرحلة الصناعة، واثناء سعيه إلى تحصين نفسه أمام قطار العولمة الزاحف.

المنتدى العربي للتأمين

7 جلسات و 17 محاضراً

تناول المنتدى العربي للتأمين على مدى يومين أبرز القضايا الساخنة المطروحة على ساحة التأمين العربية بدءاً من واقع هذه الصناعة وآفاقها في ظل الاقتصاد الجديد إلى الرقابة على القطاع ومستقبل قطاع التأمين ككل في العالم العربي.
تضمن المنتدى 7 جلسات عمل تحدث خلالها 17 محاضراً من لبنان ودول عربية وأجنبية.
وهنا ملخص حول أهم المواضيع التي عالجتها أوراق العمل:

الجلسة الأولى

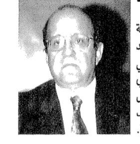


المحاضرون من اليمين عبدالله دحلان، روجيه نسناس، عبداللطيف الريس وشكيب أبو زيد

صناعة التأمين العربية في ظل الاقتصاد الجديد

يقف قطاع التأمين العربي أمام تحديات كبيرة تستوجب اتخاذ خطوات عملية وعلمية جادة ليسهم بصورة فعالة أكثر في اقتصاديات الدول العربية وفي نواتجها المحلية.
تحدث في الجلسة التي ترأسها رئيس المجلس الاقتصادي والاجتماعي في لبنان روجيه نسناس، كل من: مدير عام الاستثمارات لدى المجموعة العربية للتأمين (أريج) عبد اللطيف شريف الريس، رئيس مجلس إدارة المجموعة العربية المتحدة للتأمين التعاوني د. عبد الله دحلان والمدير العام الإقليمي في بيت إعادة التأمين التونسي السعودي شكيب أبو زيد.

نسناس



أشار نسناس أنه أزاء التحديات الماثلة أمام صناعة التأمين في العالم العربي، لا بد من تحديث هذه الصناعة في كل قطر عربي من خلال التركيز على الرأس المال البشري وتكنولوجيا المعلومات والاتصال داخل الوطن العربي، والتعاون مع المصارف بهدف زيادة الإنتاجية وتفعيل التنمية.

ودعا **نسناس** إلى تحصين الانفتاح الاقتصادي والإنمائي العربي بشكل يضمن التعافي للجميع والعمل على وضع صناعة التأمين العربية على خريطة الاهتمام الدولي.

الريس



استهل **عبد الطيف شريف الريس** حديثه بالكلام عن واقع أسواق التأمين العربية التي يمكن تصنيفها إلى أربعة أنواع استناداً إلى معيار حرية الدخول والنشاط في هذه الأسواق.

1 – أسواق مغلقة كالسوق السورية أو أسواق مملوكة بالكامل من قبل الدولة كسوق العراق.

2 – أسواق تحتكر فيها الدولة غالبية قطاع وأنشطة التأمين مع عدد قليل من الشركات الخاصة كالسوق المصرية والجزائرية والليبية.

3 – أسواق مفتوحة غالباً لشركات التأمين المحلية الخاصة، مع السماح لفروع الشركات الأجنبية العمل كوكالات، أو كشركات مختلطة مع إمكانية مساهمة رأس مال أجنبي كأسواق الإمارات والبحرين والمغرب.

4 – الأسواق الحرة كالسوق السعودية.

وعرض **الريس** لبعض الأرقام والإحصائيات، وتبين أن الشركات الوطنية لا تزال تكتتب بنسبة مئة في المئة من أعمالها في معظم الأسواق العربية. فيما يبلغ حجم الأقساط المكتتبة 5,7 مليارات دولار أي ما نسبته 1 في المئة من إجمالي الناتج المحلي، كما لا تتجاوز حصة التأمينات على الحياة 15 في المئة من إجمالي الأقساط المحققة، فيما يمكن أن تصل إلى 50 في المئة . ويشكل فرع التأمين على السيارات القاسم المشترك بين كافة الأسواق العربية إذ تقدر نسبته 32 في المئة من حجم أقساط كل سوق وتصل هذه النسبة إلى 40 في المئة في الدول غير المنتجة للنفط.

وتطرق **الريس** إلى الكثافة التأمينية للأسواق العربية مقارنة بالأسواق العالمية والتي تعتبر مؤشراً لدرجة تطور ونمو سوق التأمين. وأشار إلى أن رؤوس الأموال ومعايير الأمان في قطاع التأمين

ضعيفة، نتيجة محدودية اهتمام المستثمرين وإيمانهم بقطاع التأمين ولامتلاك عدد من شركات التأمين من قبل عائلات أو بيوت تجارية لا تقبل دخول شركاء معها في الملكية. وقال أن 23 شركة فقط من أصل 367 شركة خضعت للتقييم، مع الإشارة إلى أن معظم عمليات التقييم تمت بالاستناد إلى المعلومات والميزانيات المالية المنشورة.

ورسم **الريس** شكل صناعة التأمين في ظل الاقتصاد الجديد الذي سيشتمل على ظهور شركات عملاقة وارتفاع عمليات الاستحواذ والاندماج، وعلى دخول مجموعات تأمينية أجنبية كبرى ما سيزيد حدة المنافسة، وعلى خصخصة شركات التأمين وإعادة التأمين المملوكة من الحكومات وبروز التحالفات بين شركات التأمين والبنوك والتسويق المباشر والإسناد الدولي للأخطار وتسوية المطالبات، ما يستوجب تحقيق مستوى مقبول لرأس المال وبناء حجم أو قاعدة سوقية كبيرة والتفكير الجدي بالاندماج والاقتناء وتطوير إدارة الأعمال، وتنويع قنوات التوزيع واتباع سياسات فعالة للاستثمار وخلق بيئة جديدة للنظام الرقابي.

دحلان

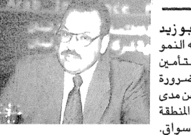


واعتبر **عبد الله دحلان** أن تخلف بعض من النظم والتشريعات ساهم بصورة كبيرة في خروج الاستثمارات العربية إلى الأسواق الدولية، وحرمت الأسواق العربية من استثمارات كانت ستسهم في دعم تشغيل العمالة العربية وتطوير اقتصادياتها ومنها تلك الموجهة إلى قطاع التأمين، الذي عانى خلال القرن الماضي من انتكاسات وصدمات كبيرة في الأسواق العربية، كان سببها اختلاف النظم والتشريعات والتي أدت إلى خروج 2000 مليون دولار كأقساط تأمين عربية معاد تأمينها خارج إطار الأسواق العربية. ولم تحظ الشركات العربية الـ 15 سوى على 200 مليون دولار أي 10 في المئة من إجمالي أقساط التأمين المحققة والمقدرة بـ 2200 مليون دولار. ما يشير إلى أن 90 في المئة من الأقساط المعاد تأمينها يسرّب إلى خارج الأسواق العربية.

وأكد **دحلان** أن حجم الاقتصاد ومستوى دخل الفرد هما عنصران أساسيان لا يمكن لشركات التأمين تخطيهما، كما لا يجب أن يحجبا مسؤولية الشركات العربية في التحديث والتطوير، مثل دعم إنشاء شركات تأمين متخصصة مثل التأمين الصحي وائتمان وضمان الصادرات وتطوير دور البنوك في تسويق خدمات التأمين والتخلي عن الأساليب التقليدية في التسويق، بالإضافة إلى نشر الوعي التأميني لدى الأفراد.

وأشار رئيس المجموعة العربية المتحدة للتأمين التعاوني إلى بعض المطالب الأساسية لتوجيه الاستثمار العربي المهاجر والإقليمي لهذا النوع من الخدمة، الذي بات مطلباً عربياً، منها ضرورة نشر الوعي التأميني لدى الشعوب العربية، وتحرير الاستثمار في قطاع التأمين من قيود الأنظمة الاقتصادية والتشريعات المدنية، وبناء كوادر عربية متعلمة ومنحها الفرصة للتدريب وكسب المهارات وبناء تكتلات استثمارية ضخمة في مجال إعادة التأمين للشركات العاملة في قطاع التأمين في الأسواق العربية، وتحرير شركات الإعادة العربية من القيود والضوابط في تعاملاتهم مع شركات التأمين وخلق كيانات رقابية إقليمية وعربية للإشراف والمتابعة على شركات التأمين والإعادة، بالإضافة إلى توجيه استثمارات شركات إعادة التأمين العربية للاستثمار في الأسواق العربية.

أبو زيد



وتناول **شكيب أبو زيد** التحديات التي تواجه النمو الحقيقي لصناعة التأمين العربية. ولفت إلى ضرورة التوقف عند السؤال عن مدى استجابة الشركات في المنطقة العربية إلى حاجات الأسواق. ويأتي الجواب ليعكس البعد عن تلبية احتياجات المواطن العربي في ما يخص التأمينات أو التغطيات الأساسية التي يمكنها إعطاء حماية كافية للأفراد والممتلكات.

وتحدث **أبو زيد** عن مفهوم النمو الحقيقي للتأمين الذي غالباً ما يتم بناءً على ثلاثة أرقام، إجمالي الأقساط ونسبة ارتفاعه بين سنة وأخرى، ومعدل الأقساط للفرد الواحد وهذا المصطلح لا يأخذ في الإعتبار واقع بعض البلدان النفطية مثلاً التي تشكل فيها الأقساط الناتجة عن هذا القطاع نسبة كبيرة، إلى جانب نسبة إجمالي الأقساط في الناتج القومي الخام.

وفي المقارنة بين بعض الدول العربية، عكس **أبو زيد** بعض التناقضات التي يمكن استخلاصها في عدد من هذه البلدان، والعائدة إلى طبيعة الاقتصاديات بحيث تعتمد بعضها على النفط وأخرى على الزراعة أو السياحة أو الصناعة، وتلك المرتبطة بعدد السكان المتفاوت بنسبة عالية بين بلد وآخر وكذلك المتعلقة بإلزامية التأمين أو عدم الإلزامية في بعض الفروع.

وعن الأقساط التي يصار إلى تحويلها إلى خارج الأسواق العربية، لفت **أبو زيد** إلى أن شركة التأمين أو إعادة التأمين الوطنية تتحول في الكثير من الحالات إلى مجرد وسيط يعمل لحساب الأسواق الخارجية، لا يتقاضى في المقابل إلا عمولات إعادة التأمين. وفي ظل العولمة، تتفاقم هذه الحالة بحيث تعمد الشركات المتعددة الجنسية إلى استعمال بوليصة عالمية World wide Policy تدخل ضمن غطائها كل البلدان والتغطيات وتتحول شركة التأمين الوطنية إلى واجهة فقط Fronting Company لهذه الشركات.

وحدّد **أبو زيد** آلية مواجهة التحديات من خلال تجديد شبكات التوزيع واحترام رغبات حامل البوليصة مع ضرورة ملاءمتها لحاجات الزبائن ونقد الخطاب السائد حول ثقافة التأمين، ورأى ضرورة بروز قطاع تعاوني أو تكافلي Mutual ديناميكي في الدول العربية على مستوى النسيج الاجتماعي من جهة، وتحديث أنماط توزيع منتجات شركات التأمين من جهة ثانية مع إعادة النظر بالدور الذي يجب أن تلعبه الدولة كمنظم ومنشط على المستوى الاقتصادي.



من اليمين: عبد الرحمن الغرير، إبراهام ماتوسيان، موسى الربيعان

الجلسة الثانية



من اليمين: خيري سليم، ياسين جابر، لينا شرارة طاهر، د.باسل هنداوي

الرقابة على التأمين في البلدان العربية

تندرج أعمال هيئات الإشراف والرقابة على شركات التأمين في إطار اهتمام الحكومات العربية، وإن كانت لا تزال بحاجة إلى تفعيل، بتنظيم أداء القطاع وتنقية الأسواق العربية.



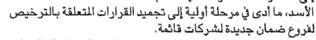
ياسين جابر

تناولت الجلسة الثانية التي ترأسها وزير الاقتصاد والتجارة الأسبق في لبنان ياسين جابر قضايا الرقابة على التأمين في العالم العربي، وتحدث فيها: رئيسة لجنة مراقبة هيئات الضمان في لبنان لينا شرارة طاهر، رئيس هيئة الرقابة على قطاع التأمين في مصر خيري سليم ومدير عام هيئة تنظيم قطاع التأمين في الأردن د. باسل هنداوي.



طاهر

تحدثت لينا شرارة طاهر عن آفاق صناعة التأمين في لبنان ودور لجنة المراقبة على شركات التأمين بدءاً من مرحلة تأسيس الهيئة في لبنان والتحديات التي واجهتها، حيث كان يتخبط في أزماته الداخلية ويُمنى بإفلاسات معلنة وغير معلنة في سوق وصل فيها عدد الشركات إلى 92 شركة، تستأثر 10 منها فقط بحصة الأسد، ما أدى في مرحلة أولية إلى تجميد القرارات المتعلقة بالترخيص لفروع ضمان جديدة لشركات قائمة.



ثم تطرقت طاهر إلى قانون تنظيم هيئات الضمان في لبنان الصادر العام 1999 الذي رفع الحد الأدنى لرأس المال من 200 ألف ليرة إلى 1,5 مليون دولار بهدف تعزيز الملاءة المالية للشركات العاملة في السوق المحلية، إلى جانب تفعيل الرقابة الداخلية لهيئات الضمان ورفع مستوى المهارات الفنية والتقنية لدى العاملين فيها والمتعاملين معها وكذلك تعزيز دور رقابة الدولة حيث ألحقت لجنة مراقبة هيئات الضمان مباشرة بوزير الاقتصاد والتجارة.

وأضافت طاهر أن القطاع في لبنان دخل مرحلة التنظيم حيث تم في أيلول/سبتمبر 1999 تشكيل هيئة مستقلة ذات صلاحيات واسعة ترتبط مباشرة بالوزير، مؤلفة من رئيس وستة أعضاء تعمل بمنأى عن روتين البيروقراطية الإدارية وتعقيداتها.

وأدت التدابير التي عمدت لجنة الرقابة إلى اتخاذها، في تطوير الأداء، إلى تنقية السوق من العديد من الشوائب المزمنة فيها. وأظهرت الهوة الكبيرة بين الشركات التي سحبت تراخيصها وتلك المرخص لها ما عزز قدرات السوق المحلية. فمع إرساء الإطارين التشريعي والتنظيمي، قالت طاهر أصبح قطاع الضمان في لبنان يحظى باهتمام ملحوظ من قبل المستثمرين المحليين والعرب والأجانب الذين وجدوا فيه إمكانات هائلة غير محققة، لا سيما على صعيد تأمينات الحياة والتقاعد. وقد ترجمت ثقة المستثمرين بدخول شركة أريج البحرينية، وAGF و AXA الفرنسيتين بشراكة مع شركات لبنانية في غضون ثلاث سنوات ومن ثم شركة Best Re السعودية– التونسية العام المنصرم، إضافة إلى تأسيس مكاتب تمثيلية لشركات إعادة ضمان عالمية.

وختمت طاهر متوقعة تحسن نسب الربحية بشكل ملموس خلال العامين المقبلين نتيجة عوامل عدة، منها، اعتماد الشركات خيار التصفية الذاتية أو تخصصية النشاط التأميني، وتقدم عمليات الدمج المالي والستراتيجي، وتعزيز قدرات لجنة المراقبة ضمن اختصاصات محددة كالعلم الأكتواري، إضافة إلى سحب ترخيص الشركات المخالفة. أما العوامل الخارجية فهي انتعاش الاقتصاد ونمو سوق الضمان بنسبة كبيرة بعد إطلاق الضمان الإلزامي للسيارات وضمان الشيخوخة والتقاعد، وأخيراً مراجعة الأنظمة الضريبية لا سيما في فرعي الحياة والنقل ومراجعة القوانين الأخرى كقانون الضمان الاجتماعي.

سليم



تناول خيري سليم الأسس والقواعد المتعلقة بالترخيص لشركات التأمين لمزاولة نشاطها. وأشار إلى أن الهدف من إجراءات الترخيص هو توفير الثقة لدى جمهور المتعاملين مع شركات التأمين في استمرارية هذه الشركات وقدراتها على الوفاء بالتزاماتها. وقد أصبح من المهام الرئيسية لهيئة الإشراف والرقابة، التأكد من شروط دخول شركة إلى السوق في ضوء القواعد المنظمة في تشريعات التأمين. وتتلخص شروط دخول الشركات إلى السوق بتلك المتعلقة بالشكل القانوني والشروط المالية والشروط الفنية.

وتتضمن الشروط القانونية المعمول بها في مختلف أسواق التأمين، أضاف سليم، شروط وقيود عدة لا بد من توافرها قبل السماح لأية شركة تأمين بمزاولة النشاط. أما بالنسبة للشروط المالية، فإن رأس المال من الشروط الأساسية إذ يعتمد عليه بشكل أساسي لشركات التأمين في مواجهتها للخسائر غير العادية التي قد تصادفها خلال مزاولتها نشاطها، كما يلعب رأس المال دوراً في تمويل العجز في أقساط السنوات الأولى لبعض وثائق تأمينات الأشخاص.

أما عن وديعة الضمان فهي تختلف بين بلد وآخر وبين فرع تأميني وآخر ويشكل إيداعها لدى البنوك الوطنية، بعيداً عن تصرف الشركة، ضماناً إضافياً لحقوق حملة الوثائق. وفي ما يتعلق بالشروط الفنية وتلك الخاصة بمؤسسي الشركة، أفاد سليم بأنه من الأهمية القصوى

لضمان استمرار شركة التأمين وكفاءة العمل في السوق توافر بعض الشروط كالسمعة الجيدة والكفاءة الإدارية إلى جانب الخبرات الفنية لدى مؤسس شركة التأمين لما ينعكس ذلك على مسيرة الشركة وسمعتها واستقرارها خلال فترة مزاولة نشاطها، إذ أظهرت دراسة أعدتها أمانة الأونكتاد عن نظم فعّالة للرقابة على التأمين أن سوء الإدارة يمثل أحد الأسباب الرئيسية لتعثر الشركات.

وأشار **سليم** إلى أن من مهام جهاز الإشراف والرقابة الأساسية، فحص نماذج الوثائق التي تزمع الشركة إصدارها عن كل فرع من فروع التأمين المطلوب الترخيص لها بمزاولتها والمزايا والقيود والشروط والأسعار الخاصة بهذه الوثائق. كما من المفترض أن تقدم الشركة طالبة الترخيص خطة عمل تتضمن كافة المعلومات إلى الهيئة للحكم على قدرة الشركة على الاستمرار في مزاولة النشاط المتوقع خلال السنوات الخمس الأولى من بداية عمل الشركة بما في ذلك بيانات التدفقات النقدية ووضع السيولة وتقديرات لهامش الملاءة المالية والمخصصات الفنية.

وأفاد **سليم** بأن منح الترخيص قد يتوقف في بعض الأسواق على اختبارات تجريها هيئة الإشراف والرقابة بشأن مدى حاجة السوق لشركات جديدة بما يحقق الهيكل الأمثل للسوق، من خلال وجود العدد والحجم المثاليين لشركات التأمين حيث يرى بعض الخبراء أن عدد الشركات في السوق ليس مقياساً سليماً لمستوى المنافسة فيه.



هنداوي

وبعد عرض لواقع وهيكلية قطاع التأمين في الأردن وللتشريعات المنظمة للقطاع قبل صدور قانون التأمين الجديد تناولت كلمة **د.باسل هنداوي** برنامج إعادة هيكلة قطاع التأمين محدداً الأهداف وآلية التنفيذ.

وتشتمل أهداف البرنامج على تحديث التشريعات الراعية للقطاع والتحول إلى التخصصية في التأمين مع ضرورة نشر الوعي التأميني لدى شرائح المجتمع كافة. ومن الأهداف بلوغ 4 إلى 6 في المئة كمساهمة القطاع في الناتج المحلي الإجمالي على المدى المتوسط و8 إلى 10 في المئة على المدى الطويل، مع تنمية النشاط الاستثماري ليصل إلى 3 و5 في المئة أضعاف حجم الأقساط مع إيجاد وحدات تأمينية أكبر وبقدرة تنافسية أفضل.

وعن آلية التنفيذ أفاد **هنداوي** بأنها تبدأ بوضع الأطر القانونية التنظيمية لتنظيم القطاع وتطويره من حيث مراجعة التشريعات المتعلقة بذلك، وإعداد قانون تنظيم مبادئ وأحكام عقود التأمين، وإنشاء هيئة متخصصة للإشراف والرقابة على أعمال التأمين وتدعيمها بالكوادر المؤهلة، وتعزيز قدراتها مع التأكد من الالتزام بالأطر القانونية التنظيمية.

وفي السياق نفسه، شدد **هنداوي** على ضرورة رفع مستوى أداء العاملين في القطاع وتكريس الاندماج والتملك وتشجيع التخصص في أعمال التأمين على الحياة، وتنظيم المحافظ الاستثمارية مع إيجاد وحدات استثمارية، بالإضافة إلى الالتزام بقواعد السلوك المهني وتطوير وسائل فض نزاعات التأمين والحصول على التصنيف الإئتماني.

وحول السبل الكفيلة بتطوير القطاع، فهي تبدأ بزيادة الوعي التأميني وتشجيع أعمال التأمين على الحياة والإلزامية بعض أنواع التأمين. كما الاتجاه نحو تطوير خدمات التأمين المصرفي وأنشطة التقاعد الخاص وخلق أنواع تأمينات جديدة.

وتوقع **هنداوي** أن يؤدي تنفيذ البرنامج إلى خلق شركات تأمين متوازنة مالياً وفنياً وأكثر قدرة على المنافسة ومواجهة تحديات الانفتاح الاقتصادي وتحقيق نمو متوازن في أقساط التأمين، إلى جانب إيجاد دور فاعل لقطاع التأمين في سوق رأس المال والاقتصاد الوطني.

في حوار مباشر مع المؤتمرين

فليحان: شطب كل شركة لا تستوفي الشروط

شكل الحوار المفتوح الذي أجراه وزير الاقتصاد والتجارة د. باسل فليحان في اليوم الثاني للمنتدى واداره مدير عام مجموعة الاقتصاد والاعمال رؤوف ابو زكي منبراً للنقاش حول قطاع التأمين في لبنان انطلاقاً من واقعه ومن الآفاق المرجوة له في ضوء التشريعات السارية المفعول وتلك المقترحة لتعزيز دور هذا القطاع وتمتين قدراته وإمكاناته. وهنا أم القضايا التي تطرق لها الوزير فليحان:

أوضح الوزير فليحان أن وزارة الاقتصاد والتجارة اعتبرت أن العقارات المقدمة كجزء من الاحتياطات الفنية المفروضة تحتاج إلى رهن وذلك وفقاً لمطالعة صادرة عن هيئة التشريع والاستشارات، مشيراً إلى أن عبارة "الإشارة" الواردة في القانون لا يعتد بها لأن أثرها يسقط بعد ستة أشهر.



الوزير فليحان في الحوار المباشر وإلى يمينه رؤوف ابو زكي

وحول ما تردد عن إناطة الرقابة على شركات التأمين بلجنة الرقابة على المصارف والتخفيف تالياً من وصاية وزارة الاقتصاد أوضح الوزير فليحان، أن القانون الساري المفعول حديث العهد وصدر في العام 1999 ومن المبكر إدخال تعديلات عليه قبل أن تأخذ التجربة مداها الكافي.

أما لجهة موضوع الضمان الإلزامي على السيارات الذي ورد في أكثر من

الجلسة الثالثة

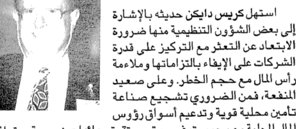


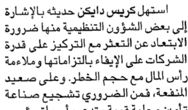
من اليمين: كريس دايكن، باسل هنداوي، ابراهيم مهنا

أزمة الأنظمة والتشريعات في البلدان العربية

تبقى التشريعات والقوانين الراعية لقطاع التأمين من القضايا التي تواجهها الحكومات العربية سواء لجهة تنسيق التشريعات والرقابة بين الدول العربية أم لجهة مواءمتها والمستجدات العالمية.

ترأس الجلسة الثالثة التي عالجت قضايا التنظيم والتشريع د. باسل هنداوي وتحدث فيها كل من الخبير الأكتواري الحكومي البريطاني كريس دايكن والخبير الأكتواري إبراهيم مهنا.





دايكن

استهل **كريس دايكن** حديثه بالإشارة إلى بعض الشؤون التنظيمية منها ضرورة الابتعاد عن التعثر مع التركيز على قدرة الشركات على الإيفاء بالتزاماتها وملاءمة رأس المال مع حجم الخطر. وعلى صعيد المنفعة، فمن الضروري تشجيع صناعة تأمين محلية قوية وتدعيم أسواق رؤوس المال المحلية مع وجوب توفر سوق مستقرة وعائدات ضريبية معقولة، وتمويل ديون الحكومة ومراقبة التسعيرة وأهمية إصلاح الضمان الاجتماعي وخصوصاً التقاعد.

وعدد **دايكن** لبعض المبادئ الواردة في معايير المحاسبة الدولية (IAIS) منها وجود هيئة رقابة منظمة، مع الموافقة على إمكانية تبادل أعمال المراقبة وتحديد المستحقات ورأس مال ملائم واحتياطي لدى الشركات، وتحديد معايير المشتقات والبنود من خارج الموازنة إلى جانب مستلزمات إعادة التأمين وقواعد السوق وعمليات تمويل ملائمة. إلى ذلك توافر القدرة على فرض عقوبات مناسبة ومراقبة العمليات القطرية وضرورة التنسيق والتعاون بين كافة الأطراف المعنية دون إغفال السرية.

أما عن الاتجاهات الراهنة في عمليات التنظيم، فأشار **دايكن** إلى الحرية مع المسؤولية في ظل نظم سوقية أقوى مترافقة مع متطلبات تقييم عادلة وتحاليل مالية ديناميكية.

ولفت في حديثه عن الإدارة إلى أهمية وجود مجلس مدراء قوي وتأمين عمليات رقابة مؤاتية والتشديد على التدقيق الداخلي والخارجي وتحديد مسؤولية المساهمين وحملة البوالص.

كما تحدث **دايكن** عن نظم التسويق والمعايير المحاسبية والإشراف على الخطر ومراقبة القدرات المالية والاحتياطات وقانون

سؤال فقد أعلن الوزير فليحان انه من الأفضل الانتظار حتى حلول الاستحقاق القانوني لجهة رساميل وملاءة الشركات في حزيران المقبل، مشيراً إلى أنه من الأفضل تحصين القطاع قبل الشروع في تطبيق الضمان الإلزامي للسيارات خشية أن تؤدي السيولة الناتجة عنه إلى توفير علاجات مؤقتة لبعض الشركات غير المليئة

ورداً على سؤال حول الضمان الاجتماعي ومدى مساهمة القطاع الخاص فيه قال وزير الاقتصاد والتجارة ان هناك أفكاراً متداولة في هذا الشأن تتعلق بتكليف الضمان الاجتماعي ضمان حد أدنى من التقديمات سواء الطبية أو المتعلقة بالتقاعد، على أن يتولى القطاع الخاص ضمان المراحل الأخرى، إلا أنه أكد أن هذا الأمر وإن كان يحظى بموافقته لكنه يحتاج إلى تنضيج وإلى حوار واسع مع جميع الأطراف ولا سيما العمال، مؤكداً ان اقتناع العمال بذلك شرط أساسي.

كما أشار الوزير فليحان رداً على بعض الاسئلة انه يتعذر على الوزارة إجراء أي تصنيف لشركات التأمين العاملة مؤكداً أن القانون سيطبق بدقة في حزيران/يونيو المقبل وسيصار إلى شطب كل شركة لا تتوافر لديها الشروط المطلوبة.

وعن اتجاهات العولمة والإجراءات والضوابط التي حددتها الدولة اللبنانية لحماية الاقتصاد الوطني كما تنص عليها اتفاقية تحرير الخدمات أجاب الوزير بأن القوانين اللبنانية تتضمن هذه الضوابط التي تعزز قدرة الاقتصاد الوطني لجهة الإفادة من مدخرات التأمين. كما يلحظ القانون معدل استثمار يسمح للشركات بالتوظيف خارج لبنان، إلا أنه لا بد من التمييز بين الشركة الأجنبية والوطنية لتعزيز التنافس داخل السوق المحلية.

ورداً على سؤال أفاد وزير الاقتصاد والتجارة بضرورة إعادة النظر بالضرائب والرسوم المفروضة على البوالص حيث يسمح للمواطنين السوريين بالاكتتاب في بعض فروع التأمين لدى شركات لبنانية، لافتاً إلى أن تحرير الخدمات هو المسار الذي تتجه فيه الدولة مع كافة الدول العربية ولا بد في هذا الإطار من تعزيز وتطوير العلاقات الاقتصادية والتبادل التجاري مع سورية.

وفي سياق الحوار حول وضع شركات التأمين أشارت رئيسة لجنة الرقابة على الشركات في وزارة الاقتصاد السيدة لينا شرارة طاهر إلى أن وضع القطاع سليم للغاية، موضحة بأنه من أصل 57 شركة عاملة هناك 47 شركة التزمت من الآن بتوفير الرساميل اللازمة. وأضافت بأن الوزارة سحبت منذ العام 1995 رخصة 43 شركة إلى جانب سحب رخص فروع ضمان من شركات عدة. ولأول مرة بتاريخ الوزارة يعلق العمل في أحد فروع الضمان لدى إحدى شركات التأمين.

وأشارت طاهر إلى أن المشكلة لا تكمن في ملاءة أو عدم ملاءة الشركات، بل إن جذور مشكلة الشركات المتعثرة تعود إلى سوء الإدارة أو التخطيط ما يضطر لجنة الرقابة أحياناً إلى لعب دور المستشار لهذه الشركات.

الاستثمار ودور الأكتواري في تقديم الاستشارات للإدارة العليا ومراقبة مستمرة للشؤون المالية مع ضرورة تقييم سنوي لموجودات ومستحقات الشركة.

مهنا



وانتقل **إبراهيم مهنا** للحديث عن أهمية تنسيق القوانين والتشريعات بين الدول العربية وذلك لخلق بنية تشريعية مؤاتية لعمل الشركات وكذلك للتعاون الاقتصادي وللحس العملي الذي يسهل عملية التخمين ويوفر الحماية لحملة البوالص ويمنع عمليات الغش ويشكل أرضية للتنسيق.

أما تحقيق ذلك فيتم، إما على المستوى الجغرافي أو الاقتصادي – الاجتماعي. وتنقسم الناحية الجغرافية إلى دول المشرق العربي ودول الخليج وشمال إفريقيا وغيرها، واعتبرها مهنا من الصعب تحقيقها. أما على المستوى الاقتصادي – الاجتماعي فرأى مهنا بأن المناخ في دول مجلس التعاون الخليجي أكثر أهلية لبلوغ التنسيق.

وأشار مهنا إلى أربع مراحل للوصول إلى التنسيق، وهي تبدأ بعملية التواصل من خلال مكتب تطوير الأعمال وبنك معلومات يزود بالمعلومات الإحصائية ومركز لضبط الفساد وآخر للتدقيق والتصنيف، من ثم يصار إلى تحديد مؤشرات أساسية كهوامش السيولة والموجودات وهوامش الاحتياطات والأرباح والادخار مع عملية عرض للاكتتاب.

ولفت مهنا إلى وجوب اعتماد معايير محاسبية عربية موحّدة من حيث حسابات الموجودات والمستحقات والاعتمادات المالية للمساهمين. وفي ما يختص بالقضايا الضريبية، فمن المفترض توفير قوانين ضريبية تخفض أو تعفي من الضرائب على عائدات حملة البوالص في البرامج ذات المدى البعيد من جهة، وعلى عائدات الشركات من جهة ثانية إضافة إلى عمليات تحويل الودائع.

وفي الختام أوضح مهنا بأن الانطلاق يبدأ بتطوير الموارد البشرية لمكاتب التنظيم وبصياغة قانون تأمين عربي وبوضع معايير محاسبية عربية موحدة مع تحديد المؤشرات الرئيسية.





من اليمين: سمير قموة، سيف خلفان بن سبت، منير خرما

إدارة المطالبات

عالجت هذه الجلسة تقنيات المعلوماتية في إدارة المطالبات كذلك دور ومستقبل شركات متخصصة في إدارة المطالبات حيث باتت تكنولوجيا المعلومات والبرمجيات من العناصر الأساسية التي تدخل في صناعة التأمين سواء لجهة تصميم المنتجات أو حفظ المعلومات، وحتى أكثر في إدارة محافظ بعض فروع التأمين لدى الشركات وتحديداً فرع الطبابة.

تعاقب على الكلام في هذه الجلسة مدير عام شركة مدنت في لبنان منير خرما ومدير عام شركة نات هيلث في الأردن سمير قموة، وترأسها وكيل الوزارة المساعد لشؤون الشركات والرقابة في وزارة الاقتصاد والتجارة في الإمارات سيف خلفان بن سبت الذي قدم لمحة عن واقع سوق التأمين في دولة الإمارات.



سيف خلفان بن سبت

نوعية الخدمة

علّق عباس خلف على بعض النقاط التي أثيرت خلال المداخلات في الجلسة المتعلقة بالتأمين على الحياة لا سيما لجهة عدم إيلاء فرع التأمين على الحياة الاهتمام الكافي في العالم العربي معتبراً أنه من القطاعات الأساسية في النمو الاقتصادي، إذ اعتمدت الاقتصادات المتقدمة على التأمينات على الحياة في تراكم الأموال وفي تكوين الادخارات وفي التوظيفات والاستثمارات.

وعقب على موضوع التصنيف الائتماني الذي يعطي الشركات المصداقية ويكون مبنياً على دراسة شاملة ودقيقة لكافة النواحي الخاصة بالشركة وأدائها في أي بلد، إلى جانب مسألة التدقيق الفعلي لجوانب العمل كافة بدءاً من الاكتتاب وانتهاء بالاستثمار مع التركيز على خلق الثقة لدى المواطن العربي بشركة التأمين.

ولفت إلى افتقار العالم العربي لعقود خاصة به في مجال التأمين على الحياة والتي تراعي حاجات المواطن العربي انطلاقاً من خصوصية كل بلد عربي. كما أثار موضوع ضمان الشيخوخة الذي بدأت بعض الدول العربية إيلاءه الاهتمام "على أمل أن يمتد هذا الاهتمام إلى مختلف الأقطار العربية".

وأوضح خلف ضرورة الإفادة من خبرات الشركات الأجنبية انطلاقاً من مفهوم التعاون بين الشركات الأجنبية والوطنية، مؤكداً أن نوعية الخدمات هي التي ستصنف الشركات في مرحلة العولمة، مشدداً على ضرورة نشر الوعي التأميني وتحديداً في فرع الحياة، من خلال برامج تعليمية ودورات تدريبية في الجامعات على غرار تجربة معهد التأمين في جامعة القديس يوسف في لبنان.

خرما



بدأ منير خرما بشرح عن عمل شركات إدارة المطالبات الأساسي وهو إدارة التقديمات الصحية، ومراقبة حسن تطبيقها، وما يشتمل عليه من تنظيم إدارة شبكة مقدمي الخدمات الصحية والإدارة الطبية للتقديمات (Managed Care Functions)، والمساهمة في صياغة وتطوير برامج التقديمات، وفي وضع أصول وتنفيذ الاكتتاب وتعزيز مستوى الالتزام بالموجبات القانونية والتعاقدية.

وعدد خرما الهيئات الممكن أن تستفيد من خدمات شركات إدارة المطالبات، وهي شركات التأمين وهيئات التعاضد من صناديق تعاضد وصناديق حكومية أو تابعة لمؤسسات عامة وشركات التضامن، وأرباب عمل أو تجمعات لأرباب العمل وتعاونيات ونقابات احترافية أو استهلاكية، وهيئات غير حكومية ومستشفيات تقدم برامج صحية (Capitated).

وتلعب شركات إدارة المطالبات دوراً في إمكانية ضغط المصاريف الإدارية والتكلفة الطبية أو الاستشفائية مع الحفاظ على جودة الخدمات. ويشتمل عملها على إدارة التقديمات الصحية من حيث الانتساب وخدمة المنتسبين والبرامج الصحية وحسابات التأمين والمستحقات والمعلوماتية والتدقيق والمراقبة، وعلى إدارة شبكة مقدمي الخدمات الصحية من الأطباء والاختصاصيين والمختبرات ومراكز الأشعة والصيدليات والمستشفيات وإدارة نظام الشبكة المباشر (Online System) وغيرها، كذلك توفير الرقابة الطبية للتقديمات الصحية كالموافقات المسبقة وإدارة الاستهلاك، كما تؤدي أيضاً الخدمات الأكتوارية، من أسعار البرامج وتطويرها، إلى جانب الخدمات القانونية كالالتزام والتطابق القانوني وإدارة حسن تنفيذ العقود وإدارة الشكاوى والمطالبات من جهات خارجية.

ولفت خرما إلى ضرورة توافر اعتبارات عدة لاستخدام شركات الإدارة، منها، الخبرة الفنية والاستعداد لتوظيف طاقات كافية وحجم المحفظة الصحية وتوقعات نموها، مع التكلفة الإجمالية واعتبارات تنافسية، إضافة إلى إدارة المخاطر من خلال المشاركة وإعادة التأمين والحاجة إلى الشفافية. وأشار إلى أن مستقبل شركات إدارة المطالبات متعلق بشكل كبير بالأوضاع العامة المحيطة بها.

قموة



وقدم سمير قموة عرضاً عن دور تقنية المعلومات في إدارة المطالبات بعد لمحة عن واقع التأمين الصحي في الأردن والعلاقة بين المؤمنين وشركات التأمين ومزودي الخدمات. واعتبر أن الخسائر التي يشهدها هذا الفرع ناتجة عن عدم القدرة على تحديد المستفيد الشرعي من التأمين، بحيث تحصل بعض أعمال الغش من خلال سوء استخدام البوليصة من قبل المستفيدين في ظل غياب الرقابة الفاعلة، وعدم قدرة مزودي الخدمات الصحية على مراقبة الإجراءات الكثيرة والذين يستغلون بدورهم أيضاً غياب الرقابة، كما تساهم محدودية النمو من حيث الحاجات الشخصية وعدد المطالبات الكثير وغياب بيانات المعلومات الذي يتضمن عدم توافر سلم أسعار للخدمات الطبية وإجراءاتها بزيادة الخسائر.

وعن مزايا أنظمة إدارة المطالبات، فهي، أضاف قموة في استخدام كامل للتكنولوجيا دون تدخل إنساني مع توفير قاعدة بيانات وإحصائيات عن مجمل الحالات والإجراءات. فهذه الأنظمة توفر السرعة واختصار الوقت في التدقيق، ما يتيح إجراء معاينات أكثر على الرغم من تراكم أعدادها، كما تؤمن قاعدة معلومات عن الأوبئة مع تحديد للمرض حسب الموقع الجغرافي والعمر والجنس مع كلفة العلاج وغيرها.

ثم تحدث قموة عن نظام نات هيلث الذي يعتمد نظام البطاقة الذكية واستخدام الإنترنت بحيث يتم التعامل مع المطالبات بشكل مباشر من خلال الشبكة. وقد تم تطوير هذا النظام من خلال استخدام أنظمة ترميز (Coding) وإحداث ما يسمى بالذكاء الاصطناعي لجهاز الكمبيوتر الذي يعمل بشكل سريع من دون تدخل بشري.

التأمين عبر المصارف: الخدمة تسبق التشريع

لعل أبرز ما ميّز جلسة التأمين والمصارف هو اشتعال السجال حول تداخل العمل المصرفي والتأميني في ظل غياب الأطر التشريعية اللازمة لخدمة التأمين عبر المصارف في العالم العربي.

ورأى د. مصطفى رزيان (رئيس الجلسة) بأن اعتبار بيع المصارف لمنتجات التأمين مخالفة للقانون يقتضي بداية تحديد أنواع الأنشطة المسموح للمصارف مزاولتها، مشيراً إلى أن ما تقوم به الأخيرة حالياً على مستوى التأمين مجرد تقديم خدمات استشارية وليس عمل وساطة، مع العلم أن العملية تحتاج إلى تنظيم.

وردت رئيسة لجنة الرقابة على شركات التأمين في لبنان لينا شرارة طاهر معقبة أن خدمة التأمين عبر المصارف باتت أمراً حتمياً في ظل التطورات الحاصلة والتداخل بين القطاعين المصرفي والتأمين، وبالتالي فإن أي تعديل يطاول نشاط التأمين عبر المصارف سيطاول أيضاً قانون النقد والتسليف الذي لا زال حتى الآن يمنع المصارف من القيام بأعمال تعتبر غريبة عن نشاطها، ومنها الوساطة. كما لا يسمح قانون هيئات الضمان إلا للوسيط المرخص له من قبل وزارة الاقتصاد بمزاولة أي عمل تسويقي لبوالص أو عقود التأمين. ولذلك فإن أي تعديل للأنظمة الموجودة هو عملية مشتركة بين مصرف لبنان ووزارة الاقتصاد والتجارة. وكشفت عن دراسة تعدها اللجنة حالياً بهذا الشأن ستقدم قريباً لوزير الاقتصاد والتجارة.

ولفت سعيد أحمدوش إلى أن الجدل القائم حالياً بين المصارف وشركات التأمين في لبنان لا زالت السوق المغربية تشهده، حيث تمنع القوانين المرعية الإجراء في بلاده المصرفيين من بيع منتجات التأمين. لكن إرادة تطوير التأمين وخصوصاً تأمينات الحياة تحتم اللجوء إلى التأمين عبر المصارف لأن عدد وسطاء التأمين (في المغرب) منخفض مقارنة بوفرة نقاط البيع المتمثلة بشبكة فروع المصارف، وبمروحة المنتجات التأمينية المتنوعة وخصوصاً في فرع الحياة والادخار وبوالص تأمين الممتلكات.

وأوضح أنجلو كولنجلو ميرليه أن الأسواق الأوروبية قادرة على استيعاب مختلف أنواع قنوات التوزيع من مصارف ووسطاء تأمين ومستشاري إدارة الإرث أو التركات. وأشار إلى أن البنوك في فرنسا تمكّنت من بلوغ مرحلة وساطة التأمين بعدما استوجب ذلك دورات تدريبية وإعدادية. كما تمّ تحديد الأدوار تجاه الزبون، سواء للمصرفي المعني بتسويق التأمين أو الوسيط أو مستشارو إدارة الإرث.

الجلسة الخامسة:



من اليمين: فايق تاوضروس، عباس خلف، انطوان واكيم، الياس فاخوري

التأمين على الحياة ومشاريع التقاعد والادخار

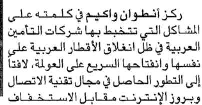
لا يزال فرع التأمين على الحياة يواجه عقبات أمام نموه في العالم العربي تبقى أهمها المانع الديني. وينطوي هذا النوع من التأمينات على إمكانات نمو كبيرة إذا ما توفرت البنية التشريعية الملائمة لها والوعي الكافي لأهمية التأمين على الحياة وبرامج الادخار والتقاعد.



عباس خلف

شكّل الحديث عن واقع تأمينات الحياة في الدول العربية في ظل الأنظمة والتشريعات القائمة والخبرات المتوافرة فيها محاور هذه الجلسة التي ترأسها رئيس مجلس إدارة أليكو الشرق الأوسط وإفريقيا وجنوب آسيا عباس خلف. وتحدث فيها كل من رئيس مجلس الإدارة مدير عام الشركة الوطنية للضمان (سنا) أنطوان واكيم، النائب الأعلى للرئيس الإقليمي في شركة أليكو الياس فاخوري، ومدير عام مؤسسة مهنا وتاوضروس في مصر د. فايق تاوضروس.

واكيم



ركز أنطوان واكيم في كلمته على المشاكل التي تتخبط بها شركات التأمين العربية في ظل انغلاق الأقطار العربية على نفسها وانفتاحها السريع على العولمة، لافتاً إلى التطور الحاصل في مجال تقنية الاتصال وبروز الإنترنت مقابل الاستخفاف بحاجات ومتطلبات المواطن والمؤسسات العربية. ولفت إلى القوانين العربية التي لا تواكب التطور الحاصل عالمياً، في ظل غياب أية رؤية مستقبلية لحكومات الدول العربية، وغياب المعلومات والإحصائيات وخصوصاً العلم الأكتواري، ما يدفع إلى القلق المستمر من إمكانية انجذاب الخبرات المتوافرة نحو الاقتصاديات المتطورة.

وفي موازاة ذلك، تطرق واكيم إلى غياب التعاون بين جمعيات شركات الضمان في البلدان العربية وبين الجامعات لتمويل أبحاث تقنية تأمينية تغني عن عملية التقليد السريع للشركات العالمية.

ومن أهم المشاكل التي تواجهها التأمينات على الحياة، أشار واكيم إلى انعدام التفهم العميق لدور الاحتياطات الحسابية الضخمة التي من الممكن أن تنمو نتيجة تفعيل قطاع التأمين على الحياة إضافة إلى دورها الأساسي في توفير استثمارات متوسطة وطويلة الأجل. أما من ناحية التشريع، فإن الحواجز القانونية التي شهدتها أسواق الدول العربية خلال الثلث الأخير من القرن المنصرم أدى إلى عدم قيام مؤسسات تلم بواقع حاجات السوق العربية واستقطاب الكفاءات التقنية العالية. كما أن قصور جمعيات شركات الضمان عن توجهها إلى المواطنين في الأقطار العربية حال دون إقدام الشركات ذات القدرات العالية على تطوير العقود على الاستثمار في هذا المجال. مع الإشارة إلى أن الإحساس بأن ضمان التقاعد والحياة هو سلعة ثانوية مع عدم إيلاء نقابات العمال والموظفين هذه التأمينات وخطر اصطدامها المفاجئ بأثقال الشيخوخة الاهتمام المطلوب.

فاخوري



نبّه الياس فاخوري إلى ضرورة التذكر بأن القيمة الاقتصادية لحياة الإنسان هي الركيزة الرئيسية في التأمين على الحياة، وانتقل إلى الحديث عن غياب الدراسات الجادة والبحث العلمي الذي يبين دقة الوثائق والعلاقة التي تربط التأمين على مختلف فروعه بالتنمية الاقتصادية.

واعتبر فاخوري أن مساهمة التأمين بالتنمية الاقتصادية تتم من خلال تحفيز الاستقرار المالي وتخفيف القلق المجتمعي والفردي، إذ يساعد التأمين على دورة حركة العمل بنسبة خطر أقل، ما يؤدي إلى مزيد من الاستقرار الاجتماعي والاستقرار المالي في الاقتصاديات القومية. كما يشكل التأمين بديلاً ناجعاً للبرامج الحكومية كالتأمينات الاجتماعية أو الضمان الاجتماعي وذلك تخفيفاً للعبء، وفي سبيل استخدام أكثر فعالية للمصادر المجتمعية. إلى ذلك، يسهّل التأمين حركة التجارة، من خلال تعدّد المنتجات التأمينية أضف إليها الخدمات المتواصلة. والإبداع التسعيري يُعطي مرونة وتخصصاً مالياً أكبر، ما يقود إلى تخصص تجاري واقتصادي أكثر يؤثر على تحسن التقدم الإنتاجي الذي تقوم عليه الاقتصاديات العصرية. وأضاف فاخوري بأن التأمين يساهم في تعبئة وتحريك الادخار القومي الذي يؤدي تزايده إلى نمو اقتصادي متسارع الوتيرة.

وتناول فاخوري في كلمته دور الشركات وما يمكن أن تقدمه إلى الأسواق العربية على أكثر من صعيد، إذ تستطيع أن تأتي بالإبداع التسويقي والمنتجات التنافسية إلى الاقتصاد القومي، وهذا يوسّع السوق المحلية ليؤدي إلى معدل ادخار أعلى، فضلاً عن قدرة الشركات

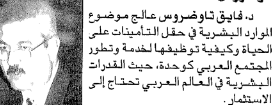


العالمية على إدارة الأخطار على نحو أكثر فعالية عن طريق تسعير الأخطار أو تحويلها أو تجميعها أو تخفيفها.

وانطلاقاً من كون التأمين يقلل احتمالات الخسارة، وبوصف شركات التأمين مؤسسات إقراضية، فهي تقوم بتقييم وتحديد الخطر وبكونها أيضاً مؤسسات استثمارية، فلا بد أن تجمع المعلومات وتحللها لتحديد البرامج الناجحة ولمعرفة الشركات الواعدة. وذلك كله يؤدي حكماً إلى حسن استخدام رأس المال والمصادر المجتمعية.

وأكد **فاخوري** على أن الأسواق العربية أو بعضها مؤهلة للنمو بمعدل 3 آلاف أضعاف ما هي عليه اليوم، وكذلك فالإمكانات هائلة بالنسبة لمساهمة تأمينات الحياة في الناتج المحلي.

تاوضروس



د. **فايق تاوضروس** عالج موضوع الموارد البشرية في حقل التأمينات على الحياة وكيفية توظيفها لخدمة وتطور المجتمع العربي كوحدة، حيث القدرات البشرية في العالم العربي تحتاج إلى الاستثمار.

وقال **تاوضروس** إن العالم يشهد حالياً قيام تكتلات اقتصادية وبدأت الشركات الكبيرة تتجه أكثر فأكثر إلى الاندماج لخلق كيانات أكبر تؤدي إلى خفض كلف الإنتاج وزيادة فرص التسويق، فيما يبقى العالم العربي مقصراً في هذا المجال علماً أن المرحلة تتطلب استغلال الطاقات المتوافرة في الدول العربية ومن بينها الطاقات البشرية العاطلة عن العمل في بعض هذه البلدان.

ورأى أن أمام المستثمرين العرب فرصة لتكوين تكتلات رأسمالية في شبه صناديق استثمار مشتركة بهدف الاستثمار في الدول العربية وفي مشروعات مختلفة تستغل المزايا النسبية في كل دولة.

كما أشار إلى دور الدولة المتعاظم في ظل التطور العلمي والتكنولوجي وفي مواجهة التحديات الاقتصادية من خلال التعليم الذي يعتبر عنصراً أساسياً في تشكيل شخصية الفرد وسلوكه وقدراته التي من خلالها يطل على المستجدات الحاصلة في العالم، واستحداث أنشطة جديدة والتبادل المعرفي والاتفاقيات الثنائية بين الدول ونشر الوعي.

أما عن دور المؤسسات فأوضح **تاوضروس** بأنها تسهم إلى حد كبير في تنمية وتطوير الموارد البشرية من خلال التدريب من جهة، وعبر الإدارة ودورها في تعظيم العائد من منطلق الاستفادة من القدرات البشرية المتاحة، وتعمل على استغلال وتوظيف هذه القدرات، وتنمية المهارات الفردية والجماعية بالتدريب وإعادة التأهيل، وتبني القدرات الذهنية المتميزة والطاقات الخلاقة، وتشجع على البحث والتطور والابتكار والابتعاد عن أساليب العمل التقليدية وأهمية الأخذ بالأسلوب العلمي من جهة أخرى.

شركات التأمين والجامعات

في موضوع التعاون بين شركات التأمين والجامعات تحدث خيري سليم عن التجربة المصرية، حيث تموّل شركات التأمين بموجب بروتوكول تعاون مع جامعة القاهرة شعبة للعلوم الأكتوارية أنشأت في العام 1996 بهدف إعداد جيل جديد من الخبراء الأكتواريين.

الجلسة السادسة:

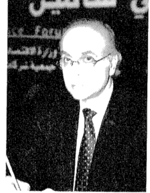


من اليمين: انجلوكو ننجلو ميرليه، د.مصطفى رازيان، سعيد أحمدوش

التأمين والمصارف: تكامل أم تنافس؟

أثار موضوع التأمين عبر المصارف في هذه الجلسة النقاش بين شركات التأمين والمصرفيين الحاضرين في المؤتمر ووسطاء التأمين، وتعتبر هذه الخدمة حديثة العهد في المنطقة، ولعل أبرز تجربة في هذا المجال يمكن تسجيلها في المغرب حيث أثبتت نجاحها.

تناوب على الكلام في هذه الجلسة التي ترأسها رئيس مجلس الإدارة مدير عام مجموعة البحر المتوسط للاستثمار د. مصطفى رازيان، كل من: مدير عام شركة الشمال الإفريقي وفي ما بين القارات للتأمين سعيد أحمدوش ومستشار رئيس شركة سوجيكاب فرنسا أنجلو كولنجلو ميرليه.



د. مصطفى رازيان

أحمدوش



استهل **سعيد أحمدوش** حديثه بتقديم لمحة تاريخية عن بدايات التأمين عبر المصارف في المغرب في السبعينات برغم عدم إجازة القانون للمصرف بيع منتجات التأمين وحصرها فقط بشركات ووسطاء التأمين. لكن بدأ الوعي لدى العاملين في القطاع بأن تطوير التأمين الخاص بالأفراد، وتحديداً في فرع الحياة والادخار، لا يتم تحقيقه إلا عبر شبكة مصرفية تمثل قوة اقتصادية لا مثيل لها.

وتطرق للحديث عن مشروع قانون تتم دراسته حالياً مع السلطات العامة في المغرب، فيما الجدل قائم للحد من تدخل المصارف تخوفاً من سيطرة القطاع المصرفي على المدى الطويل على عملية توزيع المنتجات التأمينية.

وأشار **أحمدوش** إلى الشراكات القائمة بين المصارف وشركات التأمين حيث يظهر الطرفان اهتماماً بالغاً بالتأمين عبر المصارف، إذ أن حركة الاستثمار من الجانبين من خلال اتفاقيات تعقد لتطوير وتصميم برامج ومنتجات تأمين جديدة في ازدياد. وفي حين ان عملية المشاركة في رأس المال المتبادلة بين المصارف وشركات التأمين وسيلة لاستقرار العلاقة التجارية بينهما، إلا أنها تساعد في عدد من الحالات للخروج بستراتيجية تسويق مشتركة ما يساعد على مراقبة نوعية الخدمة المقدمة للمستفيدين.

وأوضح **أحمدوش** أنه أيا تكن ستراتيجية التحالف المعتمدة بين الشركات والمصارف تبقى شبكة التوزيع المصرفية ذات مزايا تفاضلية أكثر مقارنة بالقنوات التقليدية. فالعوامل الإيجابية لبيع التأمين عبر المصرف تكمن في سهولة التعاطي بين المصرفي والزبون والتغطية الجغرافية الواسعة نظراً لشبكة الفروع المصرفية والتعاطي المستمر مع الزبائن، وما يتوافر من كمية ونوعية معلومات عن الزبون إضافة إلى تدني كلفة الاستثمار.

ويقدر حجم أعمال التأمين عبر المصارف في المغرب بـ 100 مليون دولار حسب **أحمدوش**، ويعود نمو هذه الخدمة في المغرب إلى منتجات التأمين على الحياة. وتعتبر منتجات التأمين عبر المصارف أدوات تسويق فعالة تسمح للمصرف المحافظة على زبائنه.

أما مفاتيح نجاح التأمين عبر المصارف فتعني تطوير ثقافة مؤسساتية جديدة وتحريك اللاعبين في القطاعين المصرفي والتأميني.

ميرليه



وانطلاقاً من التجربة الأوروبية في مجال التأمين عبر المصارف قال **أنجيلو كولنجلو ميرليه** إن البيئة القانونية لعبت دوراً بارزاً في نمو هذه الخدمة حيث تفسح القوانين الأوروبية والفرنسية مجالات واسعة لشركات التأمين والمصارف للخروج عن مهنتهم الأساسية، وتبدو القوانين الفرنسية أكثر تحرراً في هذا الإطار.

وانتقل **ميرليه** للحديث عن البيئة الاقتصادية، حيث ان تداخل عوامل عدّة اقتصادية أدى إلى انطلاقة تأمينات الحياة عبر المصارف. وتمثل عملية تسويق منتجات التأمين على الحياة وسيلة للمصارف لاستخدام شبكة فروعها وتعددها.

ولفت إلى دور المكننة في العمليات المصرفية المتنامية وإلى أن مواجهة المنافسة في القطاع المصرفي استنفرها للبحث عن مصادر لتنويع أنشطتها المالية القريبة من العمل المصرفي.

وتمتاز منتجات التأمين عبر المصارف بكونها لينة وآلياتها سهلة الفهم بالنسبة للجمهور الكبير الممكن أن يستفيد منها وكذلك بالنسبة لقنوات التوزيع. إلى ذلك فإن مصاريف تسويق العقود متدنية مقارنة بعمليات التسويق التقليدية ما يدل على أن المؤمّنين عبر المصارف تمكنوا من تصميم منتجات ادخار مبتكرة.

كما تحدث **ميرليه** عن طبيعة العقود في التأمين عبر المصارف لجهة منتجات الادخار والحياة. وأشار إلى مجالات لم يتم اكتشافها بعد كالتأمين والقروض حيث باتت الصلة بين تأمين الوفاة والمنتجات المصرفية حتمية في حال كان المؤمن مستفيداً من قرض مصرفي بحيث يتم تغطية القيمة المتبقية من قيمة استرداد القرض، وخدمة التأمين مع الحاجة للتمويل على المدى القصير والمتوسط.

الجلسة السابعة:

من اليمين: إيلي نسناس، إيلي زيادة، هارلد كراوس

وسيط التأمين في الاقتصاد الجديد

في ظل التحولات الاقتصادية التي يشهدها العالم لا بد من إعادة رسم دور وسيط التأمين لا سيما بعد ما شهدته أسواق التأمين من تطورات جديدة وبروز قنوات تسويق لمنتجات التأمين كالإنترنت أو خدمة التأمين عبر المصارف.

عالجت هذه الجلسة التي ترأسها رئيس نقابة وسطاء التأمين في لبنان إيلي زيادة، علاقة الوسيط وشركة التأمين ودوره مع تنامي نشاط الشبكة العالمية أو الإنترنت. وتعاقب على الكلام، مدير المكتب العالمي لمنتجي التأمين هارالد كراوس ومدير عام شركة أكسا الشرق الأوسط إيلي نسناس.

إيلي زيادة

كراوس



ركّز هارالد كراوس على الأرقام التي تعكسها الدراسات الجارية في العالم حول الشبكة العالمية أو الإنترنت وعلى سرعة انتشار هذه التكنولوجيا الجديدة في العالم. وأعطى لمحة عن إحدى الدراسات في بريطانيا التي أشارت إلى أن عدد مستخدمي الإنترنت في مختلف أنحاء العالم سيبلغ 250 مليون مستخدم مع نهاية العام 2001، وأنه في غضون السنوات الخمس المقبلة، من المتوقع أن يتجاوز عدد التحويلات التجارية المباشرة (online) 500 مليار دولار. وحتى العام 2005، سيتم اكتتاب نحو 50 في المئة من حجم الأقساط السنوية في التأمينات العامة دون الحياة عبر الإنترنت.

وفي حين تعكس أرقام أخرى لإحدى الدراسات في الولايات المتحدة أن 99 في المئة من قادة التأمين أفادوا بأن التجارة الإلكترونية ستدخل ضمن ستراتيجيات أعمالهم، لفت كراوس إلى ضرورة التنبه لذلك

والعمل على تغيير بعض المفاهيم في مهنة الوسيط وإفادته من العالم الافتراضي حيث يمكن أن يكون له دور فاعل وحيث تمثل الإنترنت فرص أعمال مهمة جداً لهم.

واعتبر **كراوس** أن الإنترنت ستلعب دور وسيلة خدمة قيمة أكثر منها وسيلة بيع مباشرة. وعلى صناعة التأمين بشموليتها استخدام هذه التكنولوجيا الحديثة لما تتيحه من إلغاء الكلفة والوقت المضاعفين.

لكن في المقابل، وعلى الرغم من إيجابيات الإنترنت إلا أن هناك عقبات أمام النمو السريع للتأمين عبر الإنترنت، وهي: أولاً، سوء استخدام بطاقات الائتمان والتخوف من عمليات الغش، وثانياً، قضايا السرية وخوف المستخدمين من إعطاء معلومات شخصية عنهم وقلقهم لجهة كيفية استعمال هذه المعلومات، والسبب الثالث والأهم، هو إلغاء ذلك التفاعل الإنساني الذي لا توفره الإنترنت ويعتبر الدور الرئيسي في مهنة الوسيط خصوصاً وأن منتج التأمين لا يمكن مشاهدته أو لمسه. هذا إلى جانب موضوع الثقة بالمعلومات المتوفرة عن المنتج على الشبكة. وأضاف **كراوس**، كما تعتبر توعية الزبون وتعريفه بالمنتج من الأدوار التقليدية لوسيط التأمين المحترف وخصوصاً في مجال التأمين على الحياة، ما يشير إلى أن حصة الإنترنت من سوق التأمين ستبقى متدنية في ظل الحاجة إلى التفاعل الإنساني ويبقى دور الوسيط هنا أساسياً.



نسناس



انطلاقاً من دور وسيط التأمين وتحديداً في تعريف الجمهور بحقيقة عمليات التأمين وما تنطوي عليه مهنته من احترام أخلاقيات وأدبيات تجاه المؤمن، يتبين قال **إيلي نسناس** دوره في عمليات التأمين والمسؤوليات الملقاة على عاتقه تجاه هيئات الضمان وتجاه المضمونين وتجاه نفسه. لذا لا بد

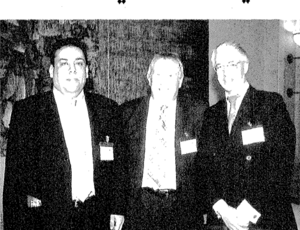
على هامش المنتدى

مكتب تمثيلي أميركي - بريطاني مشترك في بيروت

تتحضّر كل من شركة كولارد أند بارتنرز البريطانية Collard and Partners Ltd – أحد وسطاء لويد Lloyd – وشركة Risk Consultants & Actuaries, Ltd الأميركية لافتتاح مكتب تمثيلي مشترك لهما في لبنان وذلك قبل ايلول/سبتمبر المقبل. هذا ما أعلنه المستشار لدى الشركة البريطانية **جورج مور** في لقاء خاص مع "الاقتصاد والأعمال" أجري على هامش المنتدى العربي للتأمين الذي أقيم في 15 – 16 آذار 2001 في فندق الفينيسيا انتركونتيننتال وضمّ إلى جانب مور غراهام مارشال عن الشركة البريطانية والمدير الإداري للشركة الأميركية هيثم الزين. وأبدى الثلاثة ثقتهم بقدرة لبنان على لعب دور منافس في المنطقة مع مزيد من التحرر على الصعيد التنظيمي للقطاع يتماشى مع مضمون اتفاقية الغات، منوّهين بما يتمتع به لبنان من طاقات بشرية ذات خبرة وكفاءة. وأمل الجميع بأن يساهم هذا المكتب التمثيلي، والذي يأتي في طليعة خدماته الإستشارات الأكتوارية، الوساطة وإعادة التأمين، في إنعاش قطاع التأمين وتفعيل دوره في الإقتصاد اللبناني..

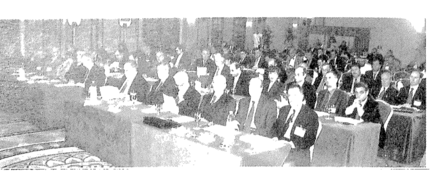
وشدّد **جورج مور** على أهمية المنتدى العربي للتأمين من حيث إتاحة الفرصة للاعبين الكبار في مجال التأمين للتقابل وجهاً لوجه وتبادل وجهات النظر في مجال تطوير صناعة التأمين مبدياً إهتمامه بأسواق التأمين العربية خصوصاً في أجواء الإنفتاح والعولمة وفي ظلّ الإقتصاد العالمي الجديد.

ورأى أن قطاع التأمين في العالم العربي يمتلك إحدى أهمّ مقومات



من اليمين: غراهام مارشال، جورج مور، هيثم الزين

النمو ألا وهي القاعدة البشرية المتمثّلة بـ 400 مليون نسمة لم تشمل منها أقساط التأمين سوى نسبة ضئيلة. فمقارنة بالدول الصناعية، من حيث نسبة أقساط التأمين إلى الناتج القومي، ما زال أمام شركات التأمين العربية شوط كبير لتقطعه بدءاً بفرض إلزامية التأمين على السيارات. وركّز على ضرورة توعية الجمهور العربي على أهمية التأمين كونه حاجة أساسية لضمان مستقبل آمن للفرد.



أن تكون علاقته مع هيئات الضمان مبنية على الصراحة والشفافية في نقل المعلومات والمواصفات الفنية الكاملة لما سيصار إلى تأمينه وكذلك قيمته الحقيقية، والإفادة من خبرات هذه الهيئات في بعض الحالات وإظهار التعاون إلى أقصى الحدود معها.

وأضاف **نسناس** بأن على الوسيط أن يحسن تمثيل المضمون وألا يتعاطى مع عملية التأمين من زاوية تجارية بحتة سواء لجهة العمولة التي يحققها أو الأقساط التنافسية التي يوفرها عليه، مع أهمية تقديم النصح والإرشادات له، وأن يشرح له جيداً حقوقه وواجباته من خلال عقد التأمين المبرم.

أما على صعيد مسؤوليته تجاه نفسه، فأفاد **نسناس** بأن على الوسيط بداية أن يكون ملماً بشؤون التأمين من الناحية الفنية والقانونية، وأن ينظر إلى التأمين من زاوية توفير الاستقرار الذي ينعكس على الاقتصاد الوطني ونموه وعلى ضرورة متابعته الندوات الهادفة إلى تطوير قطاع التأمين.

من جهة أخرى، يجب على شركات الضمان أوضح **نسناس** أن تتفهم بدورها واقع الوسيط وظروف عمله والدور الإيجابي الذي يؤديه لما فيه مصلحة كافة الأطراف المعنية. وأن تقدم له العون والتسهيلات الفنية والإدارية وإطلاعه الدائم على آخر التطورات المستجدة وتبادل المعلومات والخبرات المتعلقة بالأسواق المحلية والعالمية للتأمين وإعادة التأمين. كذلك على الهيئات الضامنة تقديم النصح له على مستوى الاكتتاب والتسويق وإشراكه في الدورات التدريبية التي تعدها والتعامل معه من منظار مهني. ■

الإستنتاجات والتوصيات

صدر عن الجهات المنظمة للمنتدى العربي للتأمين بيان ختامي تضمن أبرز الإستنتاجات والإستخلاصات التي توصل إليها المنتدى في جلساته السبع، وقد تضمن الآتي:

1 – إنهاء حالة الشرذمة في قطاع التأمين العربي عبر جملة من الإجراءات والحوافز والمعايير وتشجيع التحالف والتعاون في ما بين الشركات العربية.

2 – ضرورة دعم التعاون العربي في مجال إعادة التأمين ومساندة شركات الإعادة العربية.

3 – دعم أجهزة الإشراف والرقابة بما يحقق وجود رقابة فعّالة على أسواق التأمين العربية، ومتابعة التطورات العالمية في الرقابة، وأهمية تصنيف وتقييم أداء الشركات من قبل جهة مستقلة.

4 – تطوير التشريعات التأمينية بما يتماشى مع المتغيرات الإقتصادية وبما يضمن استقرار الأسواق العربية.

5 – دعم الكوادر الفنية العربية في صناعة التأمين وتفعيل قدراتها وكفاءاتها.

6 – الإهتمام بإعادة هيكلة شركات التأمين العربية بما يحقق تحسين الأداء والقدرة على التنافس مع الشركات العالمية في الأسواق العربية.

7 – تحديد معايير محاسبية لشركات التأمين العربية بما يتماشى مع المعايير الدولية.

8 – الإهتمام بخلق جيل جديد من الخبراء الأكتواريين لأهمية هذه الخبرة في مجالي تأمينات الحياة والتأمينات العامة.

9 – تحسين صورة قطاع التأمين العربي من خلال تحسين الخدمة للمؤمن خصوصاً في مجال عدالة التسعير وسرعة سداد التعويضات.

10 – الإهتمام بزيادة الوعي التأميني لدى جمهور المواطنين.

11 – الرقابة الفعّالة على صناديق التعاضد.

12 – ونتيجة للأجواء الإيجابية التي خلقها المنتدى وبناء لرغبة المشاركين فيه تقرر تحويله إلى منتدى دوري يتم تحديد موعد انعقاده المقبل في وقت قريب.

والمجتمع.

وعن وجود صناديق للضمان الإجتماعي تُعنى بالتقاعد والضمان الصحي للموظفين، علّق **مور** على الدور البارز والمتميّز لشركات التأمين الخاصة في ذلك نافياً أن يتعارض هذا الدور ودور صناديق الضمان، وعلى العكس، فإن أحدهما يكمل الآخر.

وعقب **جهاد الزين** على كلام **مور** فتناول موضوع عدم نضوج السوق التأمينية في العالم العربي نظراً لعدم وجود منافسة حقيقية بين الشركات العربية نفسها، فأسعار التأمين تعتبر عالية مقارنة بالدول المتقدّمة. ويعود السبب في ذلك إلى النقص الحاصل في الخبراء الإكتواريين لجهة دراسة السوق دراسة دقيقة تتيح لهم تحديد قيمة الأقساط وفق منهجية علمية تراعي الحيثيات الخاصة بالسوق فتكمل احتياجاته وتشجع الجمهور على الإنخراط في مختلف أشكال التأمين.

وعن تدنّي حصّة التأمين على الحياة من مجمل أقساط التأمين في العالم العربي، عـزا هـذا الأمر إلى البيئة الإسلامية في العالم العربي التي ما زالت تتحفظ على هذا النـوع من التأمين.. كما أكّد **الزين** وجهة نظر مور بالنسبة للدور الأساسي الذي قد تلعبه التوعية المستمرة للجمهور لزيادة ثقافته التأمينية. فهذه الثقافة، يضيف **الزين**، هي التي تخلق السوق ومن بعدها ينشأ الطلب فيأتي دور شركات التأمين لابتكار المنتجات التأمينية المناسبة. ولزيادة الثقة في شركات التأمين، أشار إلى وجوب إنشاء Insolvency funds صناديق لضمان الملاءة تشارك فيها جميع الشركات لتبديد مخاوف المؤمن عليهم من عدم قدرة الشركات على الإيفاء وفي الوقت المحدد.

وختم **الزين** مشيراً إلى دور الدولة ايضاً في تحفيز عمليات التأمين يأتي من خلال نظام ضريبي متطور يعفي أقساط التأمين من ضريبة الدخل.

نائب رئيس AIG:
العولمة ليست إمتيازاً لأحد



السفير فرانك ويزنر

كان ضيف المنتدى العربي للتأمين – المتحدث الرئيسي – السفير **فرانك ويزنر** الذي يشغل منصباً قيادياً في طليعة شركات التأمين العالمية، المجموعة الأميركية الدولية – AIG.

تحدّث **ويزنر** في جلسة خاصة قدمّه فيها مدير عام مجموعة الاقتصاد والاعمال **رؤوف ابو زكي**. وتناول في محاضرته عن نظرة المجموعة إلى المنطقة العربية واهتمامها بأسواقها الواعدة مستعرضاً أوضاع الاقتصادات العربية ومشدداً على أهمية التحرير والإنخراط في الاقتصاد العالمي.

قال **ويزنر** أنه لا يسع الشركات الأميركية تجاهل سوق مهمّة كالسوق العربية التي ما زالت فيها صناعة التأمين خجولة مقارنة بالدول الصناعية، معرباً عن إهتمام المجموعة الأميركية للتأمين بالدخول إلى هذه السوق نظراً للفرص المتاحة فيها ومشترطاً تحديث القوانين والأنظمة المتعلّقة بشركات التأمين وخصوصاً الأجنبية منها. وشدّد على الحاجة لتطوير نظم التأمين العربية لتوفير منتجات تأمينية أكثر عصرية، وخدمة مرضية وأكثر سرعة.

وأشاد **ويزنر** بالنمو الكبير الذي حققه الاقتصاد العربي في القرن العشرين بفضل موارده النفطية الضخمة، والذي كرّس لهذه المنطقة دورها البارز في الاقتصاد العالمي. كما أيّد التوجه الجديد نحو تفعيل دور القطاع الخاص في مجمل النشاطات الإقتصادية دعماً للتنمية الصناعية في دول المنطقة واستنهاضاً للقطاعات الخدماتية فيها.

وبالحديث عن واقع الدول العربية ومدى قدرتها على المنافسة في السوق العالمية، لفت **ويزنر** إلى وجود تفاوت في مؤهلات هذه الدول ونظرة كل منها إلى فكرة الإنفتاح والعولمة، فالعراق مثلاً، يشير **ويزنر**، ما زال عاجزاً نظراً للحظر المفروض عليه، عن المنافسة اقتصادياً على الصعيد الدولي على الرغم من الإمكانيات الهائلة لديه على صعيد الموارد الطبيعية من نفط ومياه، أو البشرية لما يملكه من كوادر ذات كفاءة وخبرة عاليتين، والأمر نفسه بالنسبة إلى ليبيا.

وأشار إلى وجود بعض الدول مثل الجزائر وسورية والسعودية لم تتخذ حتى الآن، وعلى الرغم من بعض الخطوات الخجولة في سبيل التحديث، خيار الإنفتاح ذلك لحماية اقتصادياتها وإبقائها في معزل عن المنافسة الدولية.

من جهة أخرى، أمل **ويزنر** بقدرة مصر على لعب دور بارز في الإقتصاد العالمي الجديد إنطلاقاً من ايلائها دوراً مهماً للقطاع الخاص في المشاريع كافة وسهرها على تحديث قوانينها المتعلّقة بالإستثمارات الأجنبية فيها.

وتوقّف عند دول الخليج العربي، الأردن، المغرب، تونس ولبنان متوقعاً لهذه الدول نمواً سريعاً في السنوات المقبلة بعد انضمامها لمنظمة التجارة الدولية وإبرامها اتفاقيات شراكة مع كل من الإتحاد الأوروبي (مثل لبنان ودول أفريقيا الشمالية) والولايات المتحدة الأميركية (مثل الأردن وقريباً مصر) قد تتيح لها الخروج عن اقتصادها التقليدي والإندماج في أجواء المنافسة الدولية.

وأعتبر أن الحاجة أصبحت ملحّة لدى العرب كي يظهروا قليلاً من الليونة في التعاطي مع فكرة الإنفتاح، فاستهجن منطق "الأعمال على طريقتنا نحن" – ويقصد العرب – مؤكداً على أن لغة الأعمال هي واحدة ولا يمكن تجزئتها فالمستثمر الأجنبي أو العربي على حدّ سواء يأتي في طليعة إهتماماته العائد الآمن والوافي على أمواله.

وفي ختام حديثه دعا الشعوب العربية إلى النظر ملياً في أولية الإنفتاح والإقتصاد الحرّ لما له من نتائج مربحة على مختلف الصعد، فمن دون تحرر الأسواق العربية سيبقى ميزان العرض والطلب غير متوازن وستتزايد الأسعار على الرغم من توافر السلع والخدمات. وأضاف أن العولمة ليست إمتيازاً لأحد بل هي في صالح كل من يقوى على المنافسة لتأمين ما يحتاجه الغير ولا يقدر على إنتاجه. "ونحن، يقول **ويزنر** كمجموعة أميركية للتأمين، نتمنى الوقوف كشركاء إلى جانب الدول العربية – هذا إن عزمت على الإنفتاح – والمنافسة على ما هو لصالحها في عهد اقتصادي عربي جديد". ■

فرانك ويزنر

شغل السفير ويزنر قبل انضمامه إلى المجموعة الأميركية – AIG مناصب رفيعة في السلك الديبلوماسي الأميركي على مدى 36 عاماً، وعيّن سفيراً للولايات المتحدة في الهند، مصر، الفيليبين وزامبيا، كما شغل منصب أمين عام كل من وزارة الدفاع والخارجية الأميركية.

يشغل ويزنر حالياً منصب نائب رئيس مجلس الادارة للشؤون الخارجية في AIG، وقد احتلت AIG العام 2000 المرتبة الأولى بين الشركات المالية في العالم من حيث القيمة السوقية، وبلغ حجم موجودات الشركة 303 مليارات دولار، وتخطّت أقساط التأمين على الحياة 29،6 مليار دولار، وبلغت عائداتها 46 ملياراً، يُذكر أن أميركان لايف انشورنس – اليكو – هي عضو في المجموعة الأميركية الدولية – AIG.

خلال زيارته إلى لبنان زار السفير ويزنر رئيس الجمهورية اللبنانية العماد اميل لحود يرافقه عباس خلف الرئيس التنفيذي للمجموعة الأميركية الدولية ورئيس مجلس الادارة لشركة اميركان لايف انشورنس – الشرق الأوسط وافريقيا وجنوب آسيا.

رئيس مجلس إدارة شركة التأمين الأهلية المصرية

عبد الله: ننفرد بأعلى نسبة احتفاظ في مصر


محمد أبو اليزيد عبد الله

- الأقدم في العالم العربي وتأسست في 1900
- لدينا فروع في الكويت وقطر منذ 40 عاماً وفي فلسطين منذ 6 أعوام
- لا منافسة سعرية ضارة في مصر بفضل هيئة الرقابة على القطاع

قال رئيس مجلس إدارة شركة "التأمين الأهلية المصرية" **محمد أبو اليزيد عبد الله** أن الشركة تنفرد بوجود فروع لها في الكويت وقطر منذ 40 عاماً وفي فلسطين منذ 6 سنوات، وأنها تحافظ على معدل احتفاظ (Retention) في السوق المصرية بنسبة تتجاوز الـ 65 في المئة من إجمالي حجم الأقساط.

قال **عبد الله** ذلك في حديث إلى "الاقتصاد والأعمال" على هامش مشاركته في المنتدى العربي للتأمين.

وأوضح أنه يوجد في مصر حالياً 3 شركات تأمين مباشر حكومية تستأثر مجتمعة بنحو 75 في المئة من إجمالي سوق التأمين في مصر، بالإضافة إلى شركة إعادة تأمين واحدة هي: "الشركة المصرية لإعادة التأمين"، وهناك أيضاً 7 شركات تأمين خاصة.

أما عن شركة التأمين الأهلية المصرية فقال: "إنها أعرق شركة تأمين في العالم العربي، إذ تأسست في العام 1900، واستمرت تحت الإدارة الأجنبية حتى العام 1950 حيث انتقلت إلى الملكية الحكومية بفعل قوانين التأميم. وتشمل أعمال الشركة التأمين للأفراد والممتلكات بما فيه التأمين على الحياة الفردي والجماعي".

حجم الأقساط

وأضاف رئيس "الأهلية المصرية": "بلغ حجم استثمارات الشركة حتى نهاية حزيران/ يونيو 2000 نحو 1650 مليون جنيه مصري وإجمالي حجم الأقساط المكتتبة 350 مليوناً مصرياً، كما حققت الشركة أرباحاً صافية بلغت 45 مليون جنيه.

وتساهم الشركة في ملكية "الشركة الأهلية المصرية السعودية للتأمين التعاوني" التي تأسست في الرياض العام 1989، ويملك الجانب السعودي حصة 60 في المئة منها".

السوق المصرية

ورداً على سؤال قال **عبد الله**: "تشهد سوق التأمين المصرية حالياً دخول شركات أجنبية عدة على شركات تأمين القطاع الخاص. فقد أقدمت شركة AIG الأميركية على شراء 90 في المئة من أسهم الشركة الفرعونية للتأمين، كما اشترت شركة اليانس Allianz الألمانية الشركة العربية الدولية للتأمين بالكامل، وتملّكت شركة "أيس" ACE مئة في المئة من الشركة المصرية الأميركية للتأمين.

أما عن شركات التأمين الحكومية فاستبعد **عبد الله** أن يشملها الاتجاه القوي

الشركات الحكومية تستأثر بـ 75 في المئة من السوق ومن المستبعد تخصيصها في المدى القريب

نحو التخصيص في مصر أقله في المدى القريب، لكنه أشار إلى أن الحكومة المصرية أوكلت إلى مؤسسة أميركية متخصصة مهمة دراسة أوضاع هذه الشركات ووضع تقييم لها. كما أوضح أن مجلس الوزراء المصري يناقش في الوقت الحاضر قانوناً يمنع القطاع الخاص من تملّك أكثر من 10 في المئة من الشركات الحكومية.

مستقبل السوق

ويعتقد رئيس شركة التأمين الأهلية المصرية أن صغر حجم أقساط التأمين في البلدان العربية مقارنة مع عدد الشركات العاملة يعود إلى ضعف أجهزة الرقابة في معظم هذه البلدان، ما يسمح للشركات بالتنافس في كل قطر عربي من خلال كسر الأسعار الذي بات يشكّل ظاهرة تعمّ معظم البلدان، لا سيما تلك التي يسمح نظامها الاقتصادي بتعدّد شركات القطاع الخاص.

وأضاف: "لحسن الحظ، فإن السوق المصرية لا تتعرّض لظاهرة تخفيض الأسعار بفضل المراقبة الفعّالة لهيئة الرقابة على قطاع التأمين التي تلزم الشركات العاملة في السوق على توزيع المخاطر في ما بينها لمبالغ التأمين التي تتخطى قيمتها الـ 100 مليون جنيه مصري".

أما عن دخول الشركات الأجنبية إلى السوق المصرية فاعتبر أن ذلك لا يشكّل منافسة للخبرات المحلية بقدر ما يؤثر على تفتيت حجم الأقساط في سوق وصلت إلى درجة التشبّع. ■

الشركات الراعية والمساندة

بعد انتهاء الجلسة الافتتاحية جال وزير الاقتصاد والتجارة د. **باسل فليحان** على الاجنحة الترويجية العائدة الى الشركات الراعية والمساندة، ورافقه رئيس الاتحاد العربي للتأمين ورئيس جمعية شركات الضمان في لبنان ومدير عام مجموعة الاقتصاد والاعمال. هنا اللقطات:



جناح المجموعة العربية للتأمين



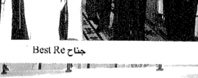


جناح ميد غلف



جناح ALICO





جناح Best Re



جناح NatHealth



جناح مجموعة الإقتصاد والأعمال

مقال

الاختراق الروسي في الشرق الأوسط: أي تداعيات؟

الدكتور شفيق المصري

يُقال أن روسيا قررّت مؤخراً الانسحاب من اتفاق غير موثّق عُقد مع واشنطن العام 1995 (بين رئيس الوزراء آنذاك **تشيرنو ميردين** ونائب الرئيس الأميركي **آل غور**) وقضى بوقف تصدير الأسلحة الروسية إلى إيران ابتداءً من مطلع العام 2000.

ويُقال أيضاً أن "التوبيخ" الذي سمعه وزير الخارجية الروسي من نظيره الأميركي كان مستنداً إلى هذا الاتفاق الذي خالفته روسيا في صفقتها الأخيرة مع إيران.

ويبدو أن الإدارة الأميركية التي تمارس ضغوطاً اقتصادية كبيرة على روسيا لم تنجح في ضبط هذا الموقف الروسي على الرغم من أنها دفعت روسيا إلى المقارنة بين الربح الاقتصادي الذي يتأتى عن صفقة التسلّح الإيراني من جهة وبين الخسارة الاقتصادية التي يمكن أن تترتّب عن حجب المساعدات الأميركية المختلفة لروسيا من جهة أخرى. وقد تبيّن لها أرجحية الصفقة مع إيران وتشعباتها اللاحقة.

وإذا كانت دول الخليج وأسواقها الاستهلاكية (ولا سيما للأسلحة) لا تزال عصية على العروض الروسية، فإن هذه الأخيرة استطاعت أن تخترق دائرة الضبط الأميركي الاقتصادي في أكثر من مجال مربح من إيران حتى الهند.

هذا مع الإشارة إلى أن الدول الأوروبية لم تقف، بحماسة وإصرار، إلى جانب الإدارة الأميركية في مساعي إعادة ضبط الدائرة الاقتصادية الأميركية للمنطقة. فالاختراق الأوروبي ذاته يحاول أن يشق طريقه هو الآخر إلى هذه المنطقة التي لا تزال تشكّل أكبر نسبة مئوية من استيراد الأسلحة والمعدات والآليات العسكرية في العالم.

معالم الاختراق

لعل أبرز معالم الاختراق الروسي – الإيراني يتمثّل في:

أن إيران مصممة على أن تصبح ذات قدرة تصنيعية متقدمة. فالواضح، لغاية الساعة، أن إيران استطاعت الصمود في وجه الحصار الذي فرضته الإدارة الأميركية عليها منذ العام 1979، كما أنها استطاعت تجاوز محاولات تمديد هذا الحصار، ذلك لأن الرئيس الأميركي **كلينتون** مدّد في نهاية ولايته هذا الحصار الأميركي لإيران مدة 12 شهراً جديدة، وقد أكّد الرئيس الأميركي الحالي **جورج بوش** الاستمرار في هذا الحصار ذاته (في 2001/3/14).

وكان الرئيس الإيراني محمد خاتمي، في أثناء زيارته الأخيرة لموسكو في منتصف شهر آذار/ مارس قد نوّه بالتعاون مع روسيا في ثلاثة مجالات على الأقل:

– بناء محطة بوشهر النووية.
– مشاريع النفط والغاز والمحطات الحرارية.
– الطريق الموصل بين آسيا وأوروبا (بإسم شمال – جنوب).

وشجّع الرئيس الإيراني الجهود الروسية المتصاعدة من أجل كسر الاحتكارية الأميركية في الشرق الأوسط ومناطق أخرى تمهيداً لفرض نظام عالمي متعدد الأقطاب.

أما على الجانب الروسي، فكان الردّ على التهم الأميركية أكثر وضوحاً، حيث انتقد وزير الخارجية الروسي قرار واشنطن تمديد العقوبات على إيران وأكّد على ضمان أمنها وأيّد فكرة النظام العالمي المتعدد الأقطاب وافترض إمكانية تعاون جدي بين إيران وروسيا من أجل تسوية نزاعات إقليمية وتعزيز جبهات متكاملة وبناء علاقات اقتصادية مباشرة أو غير مباشرة.

وبذلك كانت هذه الزيارة الإيرانية إلى موسكو فاتحة عهد جديد من تغيرات وتداعيات قد تؤثر في الأوضاع الشرق أوسطية بشكل عام.

الصفقة

أشارت وكالات الأنباء إلى أن الصفقة الإيرانية – الروسية لم تقتصر على بناء المحطة الراهنة ولا على محطة نووية جديدة وحسب وإنما تعدّتهما إلى تزويد إيران بنوعيات متقدمة من الطائرات العسكرية الحديثة والدبابات المتقدمة وإلى تطوير الغواصات الإيرانية وناقلات الجند والصواريخ وطائرات الإنذار... الخ.

وبذلك، فإن الحجج التي تتذرع بها روسيا حول الأغراض السلمية لتطوير التقنيات الإيرانية قد تقتصر على المفاعلات النووية والأمور الدفاعية الأخرى، إلا أن أحداً لا يستطيع أن ينكر أن هذه الصفقة تدفع إلى تعزيز القدرة الإيرانية وتحديثها بحيث تصبح قوة إقليمية قادرة.

وهذه القدرة الإيرانية الإقليمية يمكن أن تعيد بعض التوازنات الستراتيجية إلى المنطقة سواء لجهة التصدّي للحلف الستراتيجي التركي– الإسرائيلي من جهة أو للشراكة الأميركية– الإسرائيلية من جهة ثانية. وبصرف النظر عن احتمال تنسيق عسكري مقبل بين إيران وسورية (وقد ينضمّ العراق إليهما) في وجه تنسيق آخر بين الولايات المتحدة وتركيا وإسرائيل من جهة مقابلة، فإن تعزيز القدرات الدفاعية الإيرانية يحدث اختراقاً عسكرياً لدائرة الضبط الأمني– العسكري الأميركي ويخفف بالتالي من ضغوط هذه الدائرة على الفريق المعارض للإرادة الإسرائيلية– الأميركية ولا سيما في عهد حكومة شارون المعروفة السياسة والتوجّه.

هل هذا يعني أن الحرب الباردة قد تستعيد وتائرها المشحونة في هذه المنطقة؟ وهل يعني أن التصدّي الروسي الجديد يشكّل عنواناً متشنجاً في المعادلات الدولية؟ إن ذلك في الواقع يتوقف على ردود

الفعل الأميركية من جهة وعلى السياسة التي ستعتمدها حكومة شارون من جهة ثانية وعلى عدد كبير من المواقف الأوروبية والعربية من جهة ثالثة.

الأهداف الروسية الإيرانية

الواضح، لغاية الساعة، أن ثمة هدفين مشتركين (روسي وإيراني) وراء هذا الاختراق المزدوج:

أ- **اقتصادياً**: لاحظت روسيا أن التزامها عدم الانفتاح على الاستيراد الإيراني يضيّع عليها فرصاً هائلة من العائدات التي لم تستطع تعويضها من خلال اتفاقها مع الولايات المتحدة. فقد ذكر السفير الإيراني في موسكو أن روسيا قد تربح نحو سبعة مليارات دولار باستئناف التعاون العسكري مع إيران، هذا فضلاً عن العائدات الأخرى الكبيرة من خلال التعاطي الاقتصادي مع العراق. لذلك كانت الإدارة الروسية الجديدة أكثر حرصاً على كسر طوق الحصار الاقتصادي الأميركي المفروض على هاتين الدولتين.

ولعل هذا الواقع الاقتصادي الجديد قد يدفع الإدارة الأميركية إلى استجابة بعض الدعوات الملحّة من الشركات الأميركية ذاتها التي تشكو من أن سياسة حكوماتها قد حرمتها من كثير من فرص الاستثمار في المنطقة. وكذلك فإن هذا الواقع يدفع الإدارة ذاتها إلى إعادة تقويم العقوبات على العراق من أجل استعادة التأييد العربي والأوروبي للسياسة الأميركية بشكل عام.

والمعروف أن الاقتصاد الأميركي وغير الأميركي، اليوم، يستند بشكل أساسي على الصادرات من أجل إنعاش التباطؤ الذي ينتابه في الأسواق الداخلية لكل دولة كبرى، كما أن سوق الأسلحة في الشرق الأوسط لا تزال الأكثر استيراداً والأكثر إنفاقاً في وتيرة مستمرة منذ زمن، لذلك فإن التسابق على هذه الصفقات ليس مدفوعاً بهواجس الحرب والمواقع بقدر ما هو مدفوع فعلاً بهواجس التصدير والمنافع.

ولكن الخطط الجيوستراتيجية للدول الكبرى تحاول، من جهة ثانية، أن تحافظ على مكتسباتها الأساسية من أجل الحفاظ على المصالح الاقتصادية أيضاً. فما هي أهم هذه المصالح الحيوية؟

ب- **جيوستراتيجياً**: تصرّ إيران، على رغم محاولات محاصرتها منذ حرب الخليج الأولى على أنها قوة إقليمية يجب أن يكون دورها على قدر طاقاتها. وهذه الطاقات تنتشر، وفقاً للرأي الإيراني، من محيط قزوين شمالاً إلى أفغانستان وباكستان شرقاً إلى المتوسط غرباً. وتسعى إيران على رغم كل الظروف الأميركية المعاكسة إلى تعزيز قدراتها المختلفة من أجل فرض هذا الدور. والواقع أن هذه التطلعات الإيرانية الجيوستراتيجية تتلاءم، في الظروف الراهنة، مع الخطة الستراتيجية الروسية الشاملة. فروسيا تسعى جاهدة الآن إلى الاحتفاظ بامتيازاتها الراهنة من نفط قزوين. وهي تعتبر أن الإصرار الأميركي على تمرير خط أنابيب هذا النفط من باكو إلى جيحان على المتوسط يؤدي حكماً إلى إلحاق الضرر الكبير بالمصالح الروسية (حيث أن هذا الخط يصل الآن إلى الميناء الروسي على البحر الأسود)، فضلاً عن أن هذا الإصرار الأميركي يبعد النفوذ الروسي نهائياً عن دول آسيا الوسطى حيث يتواجد أكثر من عشرة ملايين روسي هناك.

والمعروف أن إيران تسعى أيضاً إلى تمرير هذا الخط عبر إقليمها حتى الخليج، لذلك تبدو المصلحة الإيرانية- الروسية مشتركة في منع اعتماد خط باكو (أذربيجان)- جيحان (تركيا)، كما تبدو مشتركة أيضاً في تحقيق مكاسب ولو محدودة من نفط قزوين.

كذلك، فإن روسيا تسعى الآن إلى تطبيع، وإن محدود، في العلاقات بين إيران والعراق من جهة وبين إيران ودول الخليج من جهة ثانية، كما تسعى روسيا أيضاً إلى الاشتراك مع إيران في حل نزاعات إقليمية متعدّدة سواء بين دول آسيا الوسطى من جهة أو بين روسيا وبعض مسلمي القوقاز من جهة أخرى. المهم أن ثمة جوامع مشتركة الآن في سياستَيْ إيران وروسيا الإقليميتين. وهذه الجوامع تنطلق أصلاً من مواجهة الاحتكارية الأميركية المفروضة مباشرة في الخليج أو غير مباشرة في المتوسط والأسود وقزوين وسواها، فضلاً عن تطلعهما المشترك الآن إلى بعض تعقيدات الصراع العربي- الإسرائيلي وكيفية ممارسة دور فاعل في توجهاته العامة.

الموقف الإسرائيلي

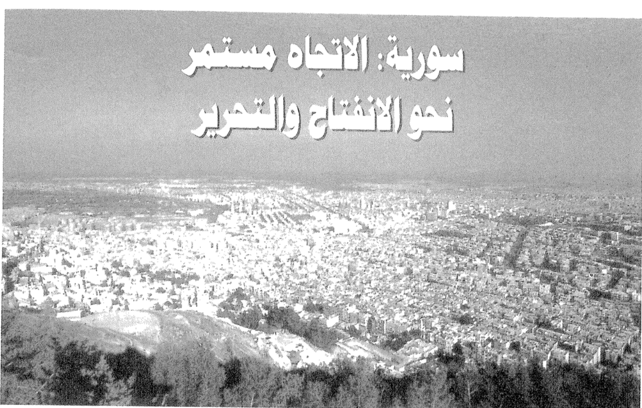
ويبرز حيال ذلك كله الموقف الإسرائيلي المحرّض على تأزيم الأوضاع الإقليمية إلى حافة الهاوية.

- فقد تستغل الحكومة الإسرائيلية الراهنة هذا الاختراق الإيراني- الروسي بحيث تدفع الإدارة الأميركية إلى انفعالية متشنجة لا تكتفي بمساعدة إضافية مرتقبة للترسانة الإسرائيلية وحسب وإنما بضغط متزايد على سورية من جهة والسلطة الفلسطينية من جهة ثانية ولبنان من جهة ثالثة إلى الإذعان للإرادة الإسرائيلية. والمعروف أن أياً من الأطراف الثلاثة غير قابل وغير قادر أيضاً على تقديم أي تنازل. وإذا استحسنت الإدارة الأميركية الضغط على الأطراف العربية الأخرى، فإن هذه الأخيرة ستتوجّه مكرهة إلى الضغط على شعوبها، ما يؤدي إلى تشنجات داخلية قد تهدد الأنظمة والمصالح الأميركية معاً.

- وقد تستغل الحكومة الإسرائيلية أيضاً هذا الوضع بحيث تدفع الدولة التركية إلى مزيد من التشدد حيال المطالب السورية تحديداً ما يؤدي إلى عرقلة مساعي اللقاء المرتقب بين الرئيسين السوري والتركي. وقد يدفع سورية إلى مزيد من الالتزام العسكري السوري- الإيراني أيضاً.

هذا مع العلم أن سورية كانت واضحة في إبداء موقفها في أن السلام لا يزال قراراً ستراتيجياً وأنها لن تدخل في لعبة تسابق المسارات التي درجت عليها الحكومات الإسرائيلية.

- واتقاءً لمثل هذه الأوضاع التي لن يتردّد شارون في دفعها إلى حافة الهاوية يبقى الأمل معقوداً على الدور الأوروبي الموازن في هذه المنطقة: لا توجد دولة واحدة تريد الحرب ولكنها قد تندفع إليها، ولا توجد دولة واحدة تتخلى طوعاً عن مصالحها الحيوية لكنها قد تُدفع إلى القتال من أجل الحفاظ عليها. وإذا كانت الديبلوماسية التجارية القائمة حالياً تعيش أبرز مراحلها الحادة فهي تدرك وتسعى أيضاً إلى إبقاء تنافسها في وتيرة معقولة من التحرك والمساومات التي اتسم بها عقد التسعينات عموماً ويبدو أنها مستمرة خلال هذا العقد أيضاً. ■



سورية: الاتجاه مستمر نحو الانفتاح والتحرير

تزايدت التوقعات في منتصف العام الماضي بعد تسلّم الرئيس **بشار الأسد** لمقاليد الحكم، بأن سورية ستخطو خطوات متسارعة في سبيل الانفتاح والتحرير الاقتصادي خصوصاً بعد التعديلات التي كانت قد أدخلت قبل ذلك على قانون الاستثمار الرقم 10 للعام 1991 والتي أزالت بعض النواقص الأساسية فيه بما في ذلك إعطاء المستثمرين المزيد من التسهيلات الضريبية والسماح للمستثمرين الأجانب بتملك العقارات وإلغاء العقوبات على المتعاملين بالعملات الأجنبية وغير ذلك.

وتركز الاهتمام في هذا الوقت على القطاع المصرفي السوري، فبعد السماح للمصارف الأجنبية بممارسة النشاط في المناطق الحرة في سورية في شهر أيار/ مايو من العام 1999، أعلنت الحكومة في الصيف الماضي عزمها السماح بإنشاء مصارف خاصة داخل سورية وبمشاركة أجنبية من أجل البدء بتطوير القطاع المصرفي. وتبع ذلك كلام عن ضرورة إنشاء سوق للأسهم كجزء من خطوات أخرى ضرورية لخلق وتطوير سوق مالية محلية.

ويجدر التوقف اليوم للنظر في ما تمّ من إصلاحات اقتصادية ومن خطوات نحو الانفتاح الاقتصادي حتى الآن، وما تحتاج إليه سورية من إجراءات وخطوات إضافية في هذا المجال وذلك في ضوء التطورات الأخيرة في الاقتصاد السوري واحتياجاته الحالية والمستقبلية. ويمكن استعراض خطوات الإصلاح والانفتاح الاقتصادي هذه ضمن العناوين الأساسية الآتية:

القطاع المصرفي

منذ السماح بإنشاء مصارف خاصة في المناطق الحرة، حصلت أربعة مصارف لبنانية على تراخيص لإنشاء فروع لها في هذه المناطق، فيما تفيد المعلومات أن خمسة مصارف إقليمية قد تقدمت أيضاً للحصول على تراخيص مماثلة. لكن دور المصارف في المناطق الحرة يبقى محدوداً جداً ومقتصراً على تمويل العمليات التجارية والأنشطة الأخرى ضمن هذه المناطق فقط، وليس له بالتالي أي دور أو تأثير إيجابي في تطوير القطاع المصرفي السوري.

وواجه اقتراح السماح بإنشاء مصارف خاصة وسوق محلية للأوراق المالية معارضة قوية في بداية الأمر من قبل مجلس الشعب السوري الذي رفض هذا الاقتراح في شهر أيلول/ سبتمبر الماضي على اعتبار أن المصارف الخاصة ستهدّد مصارف القطاع العام القائمة وتجعلها غير قابلة للإستمرار، لكن الحكومة ما لبثت أن تغلّبت على هذه المعارضة وأصدرت القيادة القطرية لحزب البعث في 2 كانون الأول/ ديسمبر قراراً بالموافقة على إنشاء المصارف الخاصة وذلك للمرة الأولى منذ أكثر من 40 عاماً. ووضع هذا القرار الشروط الأساسية التالية للمصارف الخاصة المقترحة:

– أن يكون رأس مالها 1,5 مليار ليرة سورية (أي نحو 31 مليون دولار بسعر السوق) كحد أدنى.

– يسمح بمساهمة القطاع الخاص السوري والمستثمرين الأجانب من أفراد ومؤسسات في هذه المصارف شرط أن لا تقل المساهمة السورية عن 51 في المئة من مجمل رأس المال.

– يمكن أيضاً أن يساهم القطاع العام في المصارف الخاصة شرط أن لا تتعدّى هذه المساهمة نسبة 25 في المئة من رأس المال.

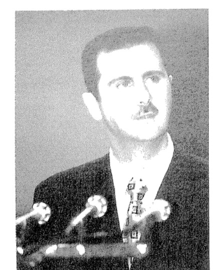
وتمّت الموافقة في هذا الوقت أيضاً على إصدار قوانين جديدة تتعلّق بالسرية المصرفية وإقامة سوق مالية. والمعروف أن هناك بنوكاً لبنانية عدة مهتمة بالمشاركة في مصارف خاصة في سورية، لكن عملية الترخيص لم تبدأ بعد وهي ستتطلّب بعض الوقت على الأرجح من أجل وضع الأسس والإجراءات التنظيمية لذلك. والواضح أن

تشجيع قيام المصارف الخاصة هو أمر ضروري بل حيوي لتطوير وتوسيع القطاع المصرفي السوري وإدخال عناصر الإدارة المصرفية الحديثة إليه. وينطوي على ذلك بالطبع منح الاستقلالية للمصارف الخاصة في قرارات التسليف والشؤون والأعمال المصرفية الأخرى.

كما أن تطوير القطاع المصرفي يتطلّب إقامة نظام حديث للرقابة على المصارف يؤدي من خلال النظم التي يضعها للإدارة المصرفية، إلى تصحيح البنية المالية للمصارف القائمة حالياً بناء على القواعد المعتمدة عالمياً. ولا تتوفر أية معلومات حتى الآن عن مدى التقدم الذي حصل حتى الآن في مجال إعداد نظام رقابة مصرفي جديد.

وفي هذا الصدد، فإن إنشاء المصارف الخاصة في سورية يجب أن يتلازم مع خطوات سريعة لتحديث مصارف القطاع العام القائمة. ولعلّ الأسلوب الأمثل لذلك هو عن طريق تخصيص هذه المصارف كلياً أو جزئياً، علماً أنه ليس هناك من مؤشرات بأن الحكومة تنوي أو تفكر في القيام بخطوة كهذه في المستقبل المنظور. في المقابل، قررت الحكومة مؤخراً تحويل صندوق توفير البريد وهو مؤسسة ادخار عامة لموظفي القطاع العام والخاص إلى مصرف جديد سمي مصرف توفير البريد. كما تمّ إنشاء مصرف عام جديد آخر سُمي المؤسسة العامة لمصرف الاستثمار ليعمل في مجال "استيعاب الرساميل الوافدة" وتأمين القروض للمستثمرين. وبذلك يرتفع عدد المصارف العاملة في سورية إلى سبعة جميعها مملوكة كلياً من القطاع العام.

وتُظهر الأرقام الأخيرة المتوفرة حول الميزانية الموحّدة للمصارف السورية أن مجموع رأس مال هذه المصارف تضاعف تقريباً ما بين نهاية 1995 ومنتصف العام 1999 ليصل مستوى 44,6 مليار ليرة سورية (أي نحو 930 مليون دولار)، لكن هذا المجموع بقي يمثّل نحو 34 في المئة من مجموع القاعدة الرأسمالية للمصارف اللبنانية. وارتفع مجموع الودائع لدى المصارف السورية بنحو 42 في المئة في الفترة عينها، فيما ازدادت التسليفات للقطاعات الاقتصادية بنحو 14 في المئة فقط، وهي نسبة نمو ضئيلة جداً تعكس دوراً محدوداً لهذه المصارف في تمويل نشاط القطاع الخاص، علماً أن الديون على القطاع العام ارتفعت في هذه الفترة أيضاً بنحو 29 في المئة. وتصبح هذه المشكلة أكثر وضوحاً عند النظر إلى نسبة مجموع الديون



الرئيس د. بشار الاسد

للقطاعين العام والخاص لمجموع الودائع التي انخفضت من 135 في المئة في نهاية 1995 إلى نحو 110 في المئة في نهاية حزيران/يونيو 1999. وبالمقارنة أيضاً فقد ارتفعت هذه النسبة لدى المصارف اللبنانية في الفترة المذكورة من 76 إلى 82 في المئة. ولعله يمكن تفسير ما حدث بأن المصارف السورية وقعت بين عقبتين أساسيتين الأولى النمو البطيء في الودائع والثانية متطلبات القطاع العام للاقتراض، ما جعل حصة القطاع الخاص من التمويل المتوفر محدودة. وكل ذلك يبيّن أهمية الإسراع في إنشاء المصارف الخاصة لتوسيع حجم الإقراض المتوفر لتمويل النشاط الاقتصادي.

التخصيص

سجّل القطاع الخاص في سورية نمواً وتوسعاً تدريجياً منذ أوائل التسعينات، لكن التقديرات والأرقام المتوفرة تشير إلى أن القطاع العام لم يزل يسيطر على أكثر من 50 في المئة من النشاط الاقتصادي. وعلى الرغم من ذلك، وعلى الرغم من توجهات الانفتاح والتحرير الاقتصادي الأخيرة، فإن الحكومة السورية لم تعلن حتى الآن عن أية نية للدخول في عملية التخصيص ولو بشكل محدود، بل على العكس من ذلك فقد نفى وزير التخطيط السوري وجود أي فكرة لتخصيص القطاع العام قائلاً أن جوهر الإصلاح يجب أن ينطلق من زاويتين الأولى "أن الاقتصاد السوري في وضعه الحالي لا يمكن أن يحقق تطوره بالقطاع العام وحده ولا بالاعتماد على القطاع الخاص بمفرده، ولا بدّ من تضافر القطاعين العام والخاص لتفعيل النمو"، أما الزاوية الثانية فتتعلّق بما وصفه الوزير بـ"العلاقة الوثيقة بين المسألة السياسية الستراتيجية والمعطيات الاقتصادية". موضحاً أنه "لا يمكن النظر إلى الإصلاح الاقتصادي كمسألة اقتصادية صرفة، لأن سورية تواجه تحديات العدو الإسرائيلي وبالتالي لا يمكن أن تُعالج القضايا بمعزل عن السياسة". والملفت أيضاً أن ما شدّد عليه وزير التخطيط من مسؤولية اجتماعية للدولة التي لا تستطيع تجاهل مصير آلاف العمال وهو إشارة إلى أن التخصيص سيؤدي إلى تخفيض عدد العاملين في المؤسسات العامة ويزيد من مشكلة البطالة في سورية. وفي ضوء كل ما سبق، يصبح من الواضح أنه لا يمكن توقّع أي خطوات باتجاه التخصيص في سورية في المستقبل المنظور. ويبقى في المقابل الكلام المتكرر عن ضرورة إصلاح القطاع العام حيث أعلن وزير التخطيط أيضاً عن إعداد دراسة بهذا الشأن تركّز على "الاستقلالية من ناحية المسؤوليات والشفافية والمحاسبة في الأداء مع إصلاح إداري وقانوني ومالي لا ينفصل

الميزانية الموحّدة للمصارف السورية*: 1995-1999 (مليون ليرة سورية)

	1995	1996	1997	1998	حزيران/يونيو 1999
الديون على القطاع العام	17105	18114	20601	22087	22193
الديون الممنوحة للقطاعات الاقتصادية	204029	213730	237801	232866	233149
الموجودات الأجنبية	150019	180547	222465	255655	267411
مجموع الموجودات/ المطلوبات	432379	490111	546826	570253	569472
الودائع تحت الطلب	78028	84685	93665	97683	102201
الودائع لأجل وودائع التوفير	60526	69297	78682	92596	101454
الودائع الحكومية	7641	8349	11977	12292	12315
الودائع بالقطع الأجنبي	17262	17669	17031	16241	15838
حساب رأس المال	22652	29406	34056	39826	44640

المصدر: مصرف سورية المركزي، النشرة الربعية 1-2، 1999

*المصرف التجاري السوري، المصرف الصناعي والمصرف الزراعي التعاوني والمصرف العقاري ومصرف التسليف الشعبي

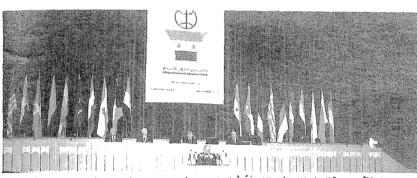
عن التنمية" وتجربة العديد من الدول العربية والدول النامية بشكل عام تبيّن من دون أدنى شك صعوبة تحقيق هذه الأهداف.

تحرير سعر الصرف

بالإضافة إلى إلغاء القانون الرقم 24 الذي نص على عقوبات شديدة على المتعاملين بالقطع بصورة غير شرعية، تضمّنت الإصلاحات الأولى لنظام سعر الصرف في الصيف الماضي إجراءات أخرى مهمة، فقد شملت التعديلات لقانون الاستثمار الرقم 10 إلغاء الشرط السابق بأنه يتوجّب على المستثمرين الأجانب تحويل جزء من موجوداتهم بالعملات الأجنبية إلى الليرة السورية على أساس سعر الصرف الرسمي البالغ 11,23 ليرة سورية لكل دولار أميركي. واستعيض عن ذلك بسعر 46 ليرة سورية لكل دولار وهو قريب من سعر الصرف في السوق. كما رُفع المبلغ من العملات الأجنبية المسموح للسوريين بحمله إلى الخارج لأغراض السفر من 2000 إلى 3000 دولار. وبعد ذلك أعلنت الحكومة في 20 كانون الثاني/ يناير المنصرم عن خطة لاعتماد سعر الصرف الحر لبعض العملات الأجنبية على أن تكون الخطوة الأولى في سبيل ذلك توحيد أسعار الصرف الحالية حيث أن هناك فارقاً كبيراً بين سعر صرف الدولار الرسمي وسعر السوق. ولم توضح الحكومة حتى الآن تاريخ البدء بتنفيذ الخطة الجديدة، كما أنه من غير الواضح كيف يمكن تحرير أسعار صرف بعض العملات دون غيرها. وعلى أي حال فقد جاءت هذه الخطة مخيّبة للآمال إلى حدٍّ كبير، إذ كان هناك توقعات بأن تقوم الحكومة بإلغاء القيود على سعر الصرف كلياً.

تشجيع الاستثمار الأجنبي

أظهر التقرير الأخير الذي صدر عن مكاتب الاستثمار الحكومي في العام 1999 أن عدد المشاريع التي تمّ ترخيصها بموجب قانون الاستثمار الرقم 10 وتعديلاته في الفترة من 1991 إلى 1999 بلغ 1480 مشروعاً بقيمة 366 مليار ليرة سورية أمنت 100 ألف فرصة عمل جديدة. وشملت هذه المشاريع قطاعات النقل البري والبحري والصناعات الأساسية بما في ذلك صناعة الإسمنت والكهرباء والسياحة وتصنيع المواد الغذائية وإنتاج النسيج. ويقول التقرير أن نسبة مشاركة رأس المال الأجنبي في مجمل التكلفة الاستثمارية لهذه المشاريع بلغت نحو 50 في المئة. وفي أول جلسة له في العام الحالي أقرّ المجلس الأعلى للاستثمار مشاريع جديدة قدمت الطلبات بشأنها خلال العام 2000 وتبلغ قيمتها نحو 15 مليار ليرة سورية أي ما يعادل 300 مليون دولار، وهي تشمل مشاريع صناعية متعددة ومشاريع النقل الجماعي.



من ملتقى سورية الدولي للإستثمار الذي نَظَمَتْه "الاقتصاد والأعمال" في دمشق (تشرين الثاني/نوفمبر 2000)

ومما لا شك فيه أن النتائج أعلاه التي تحققت منذ العام 1991، هي نتائج مهمة لعبت دوراً أساسياً في دعم نمو الاقتصاد السوري وتطوير قطاعات عدة في الفترة المعنية، لكنها تبقى أيضاً نتائج محدودة نسبياً مقارنةً بمتطلبات الاقتصاد السوري بما في ذلك استكمال تطوير البنية التحتية وتوسيع القاعدة الإنتاجية القطاعية بشكل عام وبالتالي توفير فرص العمل الجديدة. والتقديرات المبنية على نسبة النمو السكاني تقول أنه سيكون على الاقتصاد السوري توفير نحو مليون فرصة عمل جديدة لاستيعاب الداخلين الجدد إلى سوق العمل وذلك بغض النظر عن نسبة البطالة المرتفعة بين القوى العاملة الحالية والتي تقدّر بنحو 9–10 في المئة. واستطراداً، فإنه من المقدّر أن خلق هذا العدد من فرص العمل الجديدة سيتطلّب ما لا يقل عن 5 مليارات دولار من الاستثمارات، وهو ما يفوق قدرة الاقتصاد المحلي على توفيرها ويبيّن أهمية مضاعفة الجهود في المرحلة المقبلة لاستقطاب المزيد من رؤوس الأموال الأجنبية.

ومن متطلبات ذلك الاستمرار في تطوير كافة القوانين المتعلّقة بممارسة النشاط الاقتصادي لكي تصبح متكاملة وشاملة لجميع الضمانات والحوافز التي يتطلّبها الاستثمار الأجنبي، كما أن من ضرورات زيادة الإنفاق الاستثماري إنشاء سوق مالية ومصارف خاصة وتفعيل القطاع الخاص ليس فقط من خلال تطوير وتحديث القوانين وإنما أيضاً من خلال السياسة الاقتصادية التي تتماشى مع روحية الاقتصاد الحر والمنفتح.

وتوفّر سورية على أي حال الكثير من مجالات الاستثمار الجاذبة لرأس المال الأجنبي وذلك بشكل خاص في قطاعات الصناعة والزراعة والسياحة. كما أن النظرة الجديدة المنفتحة على الاستثمار الأجنبي أدّت في نهاية السنة الماضية إلى أول اتفاق من نوعه في سورية للمشاركة في تطوير أحد الحقول النفطية التابعة للشركة السورية للبترول المملوكة من القطاع العام. كما تقدّمت في السنة الماضية كل من شركة "توتال" وشركة "شل" بعروض لتطوير حقل السويداء الكبير. وتحتاج سورية لرأس المال والخبرات الأجنبية لتحقيق الأهداف التي وضعتها لقطاع النفط وهي زيادة إنتاج النفط عن المستوى الحالي البالغ 600 ألف برميل في اليوم ومضاعفة إنتاج الغاز الطبيعي إلى 24 مليون متر مكعب مع حلول العام 2005.

الانفتاح الاقتصادي

شهدت المرحلة الأخيرة اتجاهاً واضحاً للبدء بتوسيع وتعميق علاقات سورية الاقتصادية مع الخارج وجهوداً لتطوير دور اقتصادي إقليمي لسورية. وكانت ظواهر هذا الانفتاح، الزيارة الأولى من نوعها لوفد من 30 رجل أعمال سوري إلى الولايات المتحدة لعرض مجالات النشاط والاستثمار في سورية على الشركات الأميركية، ومن ثم انعقاد ملتقى سورية الدولي للاستثمار في شهر تشرين الثاني/ نوفمبر الماضي، وهو الملتقى الأول من نوعه أيضاً الذي جمع أكثر من 400 مشارك من رجال الأعمال والمتخصصين العرب والأجانب لبحث مجالات ومشاريع الاستثمار في سورية واستعراض ومناقشة خطوات الإصلاح الاقتصادي*.

وفي سبيل تحسين صورة الاقتصاد السوري في الخارج، استكملت الحكومة خلال السنة الماضية إعادة جدولة ديون

خارجية مع كل من إيران وفرنسا والبنك الدولي وألمانيا وقامت أيضاً بتسديد 40 مليون دولار من الديون المتأخرة لليابان.

أما أهم التطورات الأخيرة في مجال تطوير العلاقات الاقتصادية الخارجية فكانت التالية:

أولاً– إعادة تنشيط المفاوضات مع الاتحاد الأوروبي بهدف توقيع اتفاقية الشراكة الأوروبية وذلك بعد أن كانت سورية قد امتنعت عن حضور مؤتمر القمة الأوروبي – المتوسطي في شهر تشرين الثاني/نوفمبر الماضي بسبب مشاركة إسرائيل في المؤتمر. وأعلن المفوض العام للاتحاد الأوروبي مؤخراً بأنه يتوقع التوصل إلى اتفاقية الشراكة مع سورية في الصيف المقبل. وستساعد هذه الاتفاقية سورية للحصول على استثمارات ومساعدات إضافية من الدول الأوروبية لتحديث البنية التحتية وتحفيز النشاط الاقتصادي. وفي هذا السياق أعلن بنك الاستثمار الأوروبي في أوائل شهر شباط/فبراير الماضي عن الموافقة على منح قرض جديد لسورية بقيمة 102 مليون دولار لاستعماله في تحديث قطاع الكهرباء. ويأتي ذلك بعد قرض مماثل وافق عليه البنك في شهر كانون الأول/ ديسمبر المنصرم وذلك لأول مرة منذ العام 1992 بعد أن رفعت ألمانيا الفيتو الذي كانت قد فرضته على سورية منذ ذلك التاريخ وذلك في أعقاب الاتفاق على إعادة جدولة ديون سورية لألمانيا.

ثانياً– توقيع اتفاق للتجارة الحرة مع المملكة العربية السعودية في 20 شباط/فبراير الماضي وإقرار اتفاق آخر مماثل مع العراق في أول شهر آذار/مارس الحالي وثم انتظار الإعلان عن دخول سورية في منطقة تجارة حرة بين خمس دول عربية هي مصر، الأردن، الإمارات، العراق وليبيا خلال القمة العربية المقبلة. وتهدف الحكومة السورية من هذه الاتفاقية توسيع قيمة صادراتها إلى الدول العربية المشاركة واستقطاب المزيد من الاستثمارات منها. وقد بلغ حجم الصادرات السورية إلى المملكة العربية السعودية نحو 300 مليون دولار في العام 1999. وتنص اتفاقية التجارة الحرة مع السعودية على تخفيض الرسوم الجمركية على الصادرات بين البلدين إلى النصف حالاً وثم إزالة هذه الرسوم كلياً في العام 2003. وتشير المعلومات إلى أن الجانب السوري سيعرض تنفيذ مشاريع مشتركة في سورية بتمويل سعودي تبلغ قيمته 800 مليون دولار وتشمل صناعات كيميائية ومجمع لإنتاج الفوسفات واليوريا ومصنع للزجاج ومشاريع أخرى. أما اتفاق التجارة الحرة مع العراق فهو يهدف أيضاً إلى تنمية الصادرات السورية إلى السوق العراقية والتي وصلت في العام 2000 إلى ما يقدّر بنحو نصف مليار دولار. وتجري مفاوضات واستعدادات الآن لإنشاء أنبوب نفط سوري – عراقي مشترك يستبدل أنبوب كركوك – بانياس الحالي الذي أغلق من الجانب السوري في العام 1988 وأعيد تشغيله في أوائل السنة الحالية والذي يقال أنه يعاني من مشاكل تقنية عديدة. ومن المخطط أن تبلغ طاقة الأنبوب الجديد 1,4 مليون برميل يومياً.

ثالثاً– إعادة تشغيل خط السكك الحديد بين دمشق وطهران عبر الأراضي التركية مؤخراً كخطوة أولى في خطة بعيدة المدى لجعل سورية مركزاً للنقل بين المرافئ اللبنانية والسورية وأوروبا وبين سورية والعراق وإيران وشرق آسيا ووسطها. وفي هذا المجال فإنه من المتوقع أن تلي الخطوة الأولى أعلاه تنفيذ خط جديد بطول 40 كيلومتراً من الحدود السورية إلى مدينة طرابلس في لبنان يربط مرفأ طرابلس بالشبكة السورية، وخط آخر من درعا إلى الحدود الأردنية.

في النهاية، يمكن الاستنتاج بشكل عام أن سورية لم تزل في بداية الطريق نحو إعادة الهيكلة الاقتصادية والانفتاح على الاقتصاد العالمي. وقد أثبتت تجارب كثير من الدول النامية، بما في ذلك دول الخليج، أنه لم يعد هناك من طريقة أخرى لتحقيق التطور الاقتصادي والنمو المستديم. وسورية اليوم بحاجة إلى هذا النمو والتطور أكثر من أي وقت مضى. فالتقديرات الأخيرة المتوفرة تبيّن أن نسبة نمو الناتج المحلي الإجمالي انخفضت من نحو 7,6 في المئة في 1998 إلى انكماش بواقع 1,8 في المئة في 1999 وذلك بشكل خاص بسبب الجفاف الذي أصاب سورية والمنطقة في 1999 وانعكس انخفاضاً حاداً في الإنتاج الزراعي. وعلى الرغم من ارتفاع إيرادات البترول بما يقدّر بمليار دولار تقريباً خلال العام 2000 أي بنحو الثلث، بقيت نسبة النمو الحقيقية في السنة الماضية في حدود 1,5 في المئة فقط.

وكل ذلك يعني أن هناك حاجة ماسة وملحة لزيادة كبيرة في الإنفاق الاستثماري لتوسيع وتنويع القاعدة الإنتاجية ورفع الإنتاجية وتطوير البنية التحتية الزراعية لتقليل الاعتماد على العوامل المناخية وذلك بالإضافة إلى خلق العدد الكبير من فرص العمل الجديدة المطلوبة لاستيعاب الأعداد المتزايدة من الداخلين الجدد إلى سوق العمل وتخفيض مستوى البطالة الحالي المرتفع.

يمكن القول أن المعطيات الاقتصادية الأساسية تجعل الاقتصاد السوري مهيأً لتحقيق نمو متسارع في المرحلة المقبلة، فوضع المالية العامة يعتبر مقبولاً مع استقرار عجز الموازنة على أقل من 6 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي على المعدل في السنوات الثلاث الماضية. والصادرات السلعية سجلت نمواً مطرداً في السنوات الأخيرة بحيث تحقق فائض في الميزان التجاري وفي الحساب الجاري في 1999 و2000 حسبما تشير إليه الأرقام المقدّرة. أما دين سورية الخارجي فهو محدود جداً مقارنةً مع العديد من الدول النامية الأخرى، لكن تحقيق النمو المطلوب سيعتمد في النهاية وإلى حدٍّ كبير، على استمرارية وتقوية السياسات الاقتصادية الداعمة والمحفّزة للاستثمار، بما في ذلك الاستثمار الأجنبي ونشاط القطاع الخاص. ■

المؤشرات الاقتصادية الأساسية في سورية 1998–2000

	1998	1999	*2000
نسبة نمو الناتج المحلي الإجمالي بالأسعار الثابتة %	7.6	-1.81	1.50
نسبة التضخّم %	-0.5	-2.1	2.0
إيرادات النفط (مليار دولار)	1.32	1.92	2.92
عجز الموازنة نسبة للناتج المحلي الإجمالي %	-5.8	-6.0	-5.6
الصادرات (مليار دولار)	3.1	3.8	4.9
الواردات (مليار دولار)	3.3	3.5	4.0
الفائض/ العجز التجاري (مليار دولار)	-0.2	0.3	0.9
ميزان الحساب الجاري	-0.6	0.3	0.4
الدين الخارجي (مليار دولار)	2.1	2.0	1.92

المصدر: الأمم المتحدة، اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغرب آسيا، ميدل ايست مونيتور ومصادر أخرى.
*أرقام أولية وتوقعات

الوزير مكرم عبيد (اليمين) وجمال كرّيم

خط حديدي ستراتيجي بين دمشق وطهران

متى يبدأ خط طرابلس طرطوس؟

دمشق يارا عشي

بدأت سورية وإيران إعتباراً من العاشر من آذار / مارس الماضي بتسيير أول رحلة قطار مباشر بين العاصمتين دمشق وطهران. ففي آن واحد انطلق قطار من مدينة حلب يضم سبع عربات منها خمس لنقل الركاب باتجاه طهران وآخر مماثل انطلق من طهران باتجاه حلب فدمشق. رحلة القطار تمتد على مسافة 2437 كلم وعلى مدى 60 ساعة تستغرقها الرحلة الواحدة بين عاصمتي البلدين اللذين اتفقا على تسيير رحلة واحدة اسبوعياً في المرحلة الأولى، وتبلغ كلفة بطاقة الراكب الواحد 19 دولاراً.

محمد أياد غزال مدير عام السكك الحديد السورية ذكر لـ "الإقتصاد والأعمال" أن هذه الرحلة تقطع مسافة 515 كلم داخل سورية و960 كلم داخل إيران مروراً بمسافة 926 كلم داخل الأراضي التركية ومنها 90 كلم ضمن بحيرة "فان" التركية التي تستغرق عبورها نحو 15 ساعة من مدة الرحلة. وأضاف **غزال** أن هذا الخط الستراتيجي سيُنشّط ويضاعف حجم التبادل التجاري بين البلدين والذي يبلغ حالياً نحو 65 مليون دولار وسيزيد حركة السياح الإيرانيين باتجاه سورية خصوصاً تلك التي تخدم زيارة المراقد الدينية، علماً أن عدد هؤلاء الزوار يراوح حالياً بين 200 و225 ألف زائر سنوياً كما أن هذا الخط سينشط حركة الترانزيت بين الموانىء والأراضي السورية باتجاه إيران ودول آسيا الوسطى وبالعكس. وقال **غزال** أن ربط سورية بإيران بشبكة السكك الحديد سيتم قريباً من خلال خطّ ستراتيجي آخر يمر بالعراق وهذا الخط سيربط الموانىء السورية ومن خلال دير الزور –البوكمال داخل سورية مروراً بالأراضي العراقية وحتى مدينة البصرة في الجنوب على أن تقوم إيران بتنفيذ خط يربط بين مدينة البصرة والمحمرة بطول 40 كيلو متراً وذلك لاستكمال الربط بين عواصم ومدن الدول الثلاثة وتوفير عمليات نقل وترانزيت تقدّر بنحو 500 كيلو متر.



أول قطار إلى طهران

وذكر **مكرم عبيد** وزير النقل السوري أن تشغيل خط دمشق – تركيا – طهران والخطوط الدولية الأخرى بين سورية، لبنان، الأردن والعراق سيؤدي إلى الإستفادة من 80 إلى 90 في المئة من إجمالي الطاقة المتاحة لخطوط السكك الحديد السورية والبالغة 83 مليون طن سنوياً والتي لا يستثمر منها حالياً أكثر من 10 ملايين طن بضائع سنوياً، وأضاف **عبيد** انه توصل خلال زيارته هذا العام لـ طهران إلى اعتماد محور سكك حديد يأتي من أوروبا حتى اليونان ومنها بحراً باستخدام سفن الرارا وصولاً إلى المرافئ السورية ومن ثم باستخدام شبكة السكك السورية وصولاً إلى الأسواق في العراق وإيران وآسيا الوسطى وجنوب شرق آسيا. وقال أن هذا المحور سيساهم في تفعيل عمليات الترانزيت في سورية ليكون رديفاً للمحور الشمالي الذي يأتي من أوروبا عبر تركيا فإيران وباتجاه دول شرق آسيا.

أياد غزال

يذكر أن تكلفة خط السكك بين سورية والعراق وإيران تبلغ ضمن الأراضي السورية فقط نحو 160 مليون دولار وبطول 147 كيلو متراً وهو سيكون قيد التشغيل والإستثمار خلال الأعوام الأربعة المقبلة.

وبالتزامن مع افتتاح خط دمشق– طهران المذكور عقدت في حلب إجتماعات اللجان الفنية المشتركة السورية– اللبنانية لوضع اللمسات الأخيرة على إعادة إحياء خط السكك الذي يربط مرفأ طرطوس بميناء طرابلس شمال لبنان وأوضح **جمال كرّيم** مدير عام مصلحة السكك الحديد والنقل في لبنان لـ "الإقتصاد والأعمال" بأن هناك فوائد عديدة لتنفيذ هذا الخط وتطويره خصوصاً وأنه سينقل البضائع من ميناء طرابلس إلى الدول المجاورة عبر الشبكة السورية مثل تركيا، العراق وإيران وأضاف أن لبنان يسعى حالياً لإحياء شبكة السكك الحديد الوطنية التي أهملت لأعوام طويلة بسبب ظروف الحرب الأهلية.

ومن جانبه أوضح **أياد غزال** أن المباحثات توصلت إلى أن تقوم سورية بتنفيذ خط عكار – طرابلس، وبطول 40 كلم بقيمة تبلغ نحو 12 مليون دولار وبسعر التكلفة. وبتنفيذ هذا الخط يتم ربط المرفأ اللبناني بشبكة السكك السورية وبالتالي يمكن للبضائع اللبنانية أن تصل عبر هذه الشبكة إلى العراق، تركيا وإيران. وقال غزال أن المناقشات تجري بين البلدين الآن حول مواصفات هذا الخط القديم الذي يمتد عمره لنحو 100 عام مضت والذي لا يتناسب مع المواصفات الحديثة والمتطورة. وقد تمّ الاتفاق على إحياء هذا الخط بمواصفات uic المعتمدة في الإتحاد الدولي للسكك، ومن المتوقع أن يتم توقيع عقد تنفيذ هذا الخط خلال فترة قريبة مقبلة حيث سيقوم الجانب السوري بتنفيذ أعمال القسم السفلي للخط وبمد وتنفيذ مواد الخط العلوي التي سيؤمنها الجانب اللبناني.

يذكر أن سورية ولبنان يناقشان أيضاً إعادة إحياء خط الرياق وهو خط ضيق بطول 47 كلم يرتبط بخط الحجاز التاريخي. وبتنفيذ خط الرياق لاحقاً سيتم ربط السكك اللبنانية بخط دمشق درعا وبالتالي ترتبط حركة نقل الركاب والبضائع في لبنان بالأردن عبر سورية. ■

إلى المهتمين والمعنيين بالجودة

برعاية دولة رئيس مجلس الوزراء

الأستاذ رفيق الحريري

يقام مؤتمر ومعرض

نُظم ادارة الجودة

٢٢ ـ ٢٤ / ٥ / ٢٠٠١
الأونسكو بيروت ـ لبنان

ثلاثة أيام من المشاركة في المعرفة والخبرة مع إختصاصيين عالميين والإطلاع
على أحدث التطورات في مجال إدارة الجودة

To All Concerned In Quality

Under the Patronage of his Excellency
The President of the Council of Ministers

Mr. Rafic Hariri

QUALITY MANAGEMENT SYSTEMS 2001

Conference & Exhibition
Shall be held at

Unesco Palace - Beirut
22 - 24 May 2001

Three full days to share your knowledge and experience with leading professionals from all over the world. Learn about the latest developments and trends in quality management

team International

Team International
Mr. Victor Khoury
Tel.: 961 - 1 - 353458
Fax: 961 - 1 - 353459
E-mail: teambeirut@team-international.com
Web Site: www.team-international.com

RAHALA رحالة للسياحة

Rahala Tours
Miss Rania Dagher
Tel.: 961 - 9 - 218444
Fax: 961 - 9 - 219222
E-mail: rahala@rahala.com
Web Site: www.rahala.com

الجنيه من التعويم إلى التثبيت

مصر: نظام سعر الصرف الجديد هل يكون حلاً؟

مرة أخرى تطرح التطورات الأخيرة في مصر كما في تركيا السؤال القديم حول نظام سعر الصرف الأمثل للدول النامية وحول ماهية سعر الصرف "الطبيعي" الذي يساعد على تحقيق النموّ المتوازن في ظل أستقرار مالي ونقدي.

تجارب غير مشجّعة

اعتمدت تركيا ضمن برنامج إصلاح اقتصادي متفق عليه مع صندوق النقد الدولي نظام سعر صرف يعرف بنظام "الارتكاز الزاحف" (CRAWLING PEG) الذي سمح بتغير سعر صرف الليرة التركية مقابل الدولار بنسبة 15 في المئة سنوياً كحد أقصى. واعتمد هذا النظام على التعديلات في سعر الفائدة على الليرة التركية وعلى تدخّل المصرف المركزي في سوق القطع للمحافظة على هامش التقلّب المسموح به، لكنه بعد تراجع شبه مستمر في سعر صرف الليرة التركية منذ بداية العام 2000، وهو تراجع تخطى الحد الأقصى المسموح وبلغ أكثر من 20 في المئة مع نهاية السنة، أدّت الأزمة السياسية في نهاية شهر شباط/ فبراير إلى انهيار سعر الصرف كلياً من نحو 687550 ليرة لكل دولار إلى مليون ليرة لكل دولار أي بانخفاض نحو 30 في المئة، وذلك على الرغم من ارتفاع موازٍ في سعر الفائدة بين المصارف إلى أكثر من 7000 في المئة. وانعكس هذا الانهيار على سوق الأسهم التركية التي فقدت في إحدى المراحل نحو ثلث قيمتها.

ورأت صحيفة الفاينننشال تايمز في تحليل لأبعاد ما جرى في تركيا أنه يأتي بعد انهيارات مماثلة في المكسيك في العام 1994 وفي بعض دول شرق آسيا في 1997 و1998 وثم في البرازيل في 1999، وأنه سيكون درساً أخيراً لصندوق النقد الدولي لعدم إدخال نظام ارتكاز سعر الصرف على عملة أساسية كأساس لأي برنامج إصلاح اقتصادي في الدول النامية بعد الآن. وأشار التحليل إلى أن استعمال هذا النظام قد تراجع بشكل حادّ منذ العام 1991، إذ أن نسبة الدول الأعضاء في الصندوق التي تطبّق هكذا نظام بجميع أنواعه انخفضت من 62 في المئة في 1991 إلى 34 في المئة في 1999. وهذا يعني أن البدائل الأخرى المكنة هي فقط إما تعويم سعر الصرف بحيث تحدده عوامل العرض والطلب في السوق وإما ربطه بشكل ثابت بعملة أخرى، أي الدولرة الكاملة وهو ما يُعرف أيضاً بنظام مجلس النقد ويتطلّب أن يكون هناك تغطية كاملة لأي إصدار من العملة المحلية بموجودات بالعملة الأجنبية التي تكون الدولار عادةً. ويبقى القول أن المشكلة الأساسية في نظام الارتكاز (PEG SYSTEM) هو أنه قد يتعرّض بسهولة للانهيار كما حدث في تركيا مؤخراً عند حصول مضاربة قوية ضد العملة. وتكون أسباب هذه المضاربة في العديد من الحالات اقتصادية ونقدية، وبالنسبة لتركيا فقد جاء انخفاض الليرة من بداية العام 2000 بسبب التشكيك في جدية الحكومة في إجراء الإصلاحات الاقتصادية الضرورية. والسؤال الأساسي المطروح الآن هو كيف يمكن أن تتحرّك الحكومة والسلطات النقدية في تركيا لمعالجة الأوضاع الطارئة وما هي التعديلات التي يمكن إدخالها إلى نظام سعر الصرف لإعادة الهدوء إلى سوق القطع هناك؟ علماً أن الانخفاض الحاد الأخير في سعر صرف الليرة التركية سيؤدي إلى ارتفاع حادّ موازٍ في نسبة التضخّم وسيلغي بذلك كل ما تحقق لتخفيض نسبة التضخّم منذ بدء تنفيذ برنامج الإصلاح الاقتصادي.

تحرير ونكسة

أما في مصر فتطورت سياسة سعر الصرف بشكل مختلف عنها في تركيا رغم أن ما حدث مؤخراً ارتبط ببعض نقاط الضعف في هذه السياسة وكذلك بالسياسات الاقتصادية بشكل عام. فبعد تسع سنوات من تطبيق نظام سعر صرف مرتكز على الدولار أيضاً، بقي سعر الجنيه ضمن حدود 3,3 إلى 3,4 جنيهات لكل دولار، قامت الحكومة المصرية في شهر أيار/ مايو من العام 2000 بتحرير سعر الصرف كلياً وتركه لعوامل الطلب والعرض في سوق القطع، لكنه في ذلك الوقت كان الاعتقاد السائد لدى المحللين كما لدى صندوق النقد الدولي أن سعر الجنيه عند تعويمه كان أعلى من سعره الطبيعي في السوق بنحو 10–12 في المئة، أي أن السعر الطبيعي هو 3,75 جنيهات لكل دولار بدلاً من 3,3–3,4 جنيهات لكل دولار عند تعويمه. إلا أنه بعد تعويمه تراجع سعر الجنيه بسرعة أكبر مما كان متوقعاً فتخطّى ما كان يعتبر سعره الطبيعي نزولاً وبلغ مستوى 4,09 جنيهات لكل دولار في منتصف شهر شباط/ فبراير، أي بانخفاض قدره 17 في المئة عن سعره في أيار/ مايو 2000.

وبعد ذلك خطت مصر خطوة إلى الوراء في أوائل شهر شباط/ فبراير الماضي عندما عادت إلى ربط الجنيه بالدولار على سعر 3,85 جنيهات لكل دولار وهو أعلى من سعر السوق في حينه بنحو 8 في المئة. ويسمح النظام الجديد للبنوك وشركات الصيرفة بالتعامل بالدولار ضمن حدود 1 في المئة أكثر أو أقل من سعر الربط الجديد فقط. وسيقوم البنك المركزي المصري ضمن النظام الجديد باحتساب سعر صرف الجنيه المصري على أساس معدل موزون للأسعار التي تمّت عليها جميع عمليات التبادل للجنيه مقابل الدولار كل ثلاثة أسابيع. ويسمح ذلك بإمكانية تخفيض سعر ربط الجنيه بالدولار تدريجياً. كما نصّ النظام الجديد على إنشاء مكتب أخصائي لتبادل العملات تكون مهمته جمع المعلومات عن جميع عمليات تبادل العملات التي تتمّ في السوق وتوفيرها للبنك المركزي من أجل مساعدته في متابعة أوضاع سوق القطع واتخاذ القرارات الضرورية للتدخّل في السوق عندما تدعو الحاجة.

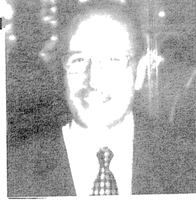
نظام التثبيت

ومن أجل زيادة قدرة السلطات النقدية على التحكّم بسوق القطع، وضعت الحكومة قيوداً عدة على الشركات تأتي مخالفة تماماً لمتطلبات التحرير الاقتصادي. فقد أصبح لزاماً على جميع الشركات التي لا تتعامل مع الأسواق الخارجية تحويل جميع أرصدتها بالدولار الأميركي إلى أرصدة بالجنيه المصري. كما أصبح لزاماً على جميع شركات الصيرفة أن تقدم تقارير متواصلة لكل ساعة عمل عن عمليات القطع التي تقوم بها وأن تقوم ببيع الفائض من العملات الأجنبية الذي يتكوّن لديها يومياً إلى المصارف. وأعطيت هذه الشركات مهلة حتى نهاية شهر نيسان/ أبريل للالتزام بهذه التعليمات، ووضع حدّ أدنى لرأس المال المدفوع لشركات الصيرفة يبلغ 10 ملايين جنيه مصري وذلك من أجل تشجيع اندماج الشركات الصغيرة إلى وحدات أكبر يسهل مراقبتها والتحكّم بنشاطها.

ومن الواضح أن عودة مصر إلى نظام الارتكاز شبه المثبت على الدولار الأميركي كان خياراً صعباً لوقف التراجع المستمر في سعر صرف الجنيه ولتجنّب استنفاذ إضافي في احتياطي العملات الخارجية الذي انخفض من 23 مليار دولار في نهاية 1997 إلى ما يقدّر بنحو 13 مليار دولار مؤخراً أي بنحو 10 مليارات دولار أي بنسبة 43 في المئة. وهناك أسئلة عدة تطرحها التطورات الأخيرة هي: أولاً، ما هي أسباب انخفاض الجنيه المصري؟ وثانياً، هل يمكن للنظام الجديد أن يصمد ويساعد على الوصول تدريجياً إلى السعر الطبيعي للجنيه؟ وثالثاً، ما هي الانعكاسات المحتملة للنظام الجديد على الاقتصاد المصري وهل يمكن توقع تغير رئيسي في المعطيات الاقتصادية الأساسية في المدى المنظور لدعم الجنيه من جديد وإعادة تحرير نظام سعر الصرف؟

أسباب الضغوطات

وفي الإجابة على السؤال الأول، فإن الضغوط التي تعرّض لها الجنيه المصري خلال العام 2000 والتي كانت تهدأ أحياناً وتشتد أحياناً أخرى تعكس ببساطة، وكما بالنسبة لأي عملة أخرى تتعرض لضغوط مماثلة، ازدياداً في الطلب على الدولار مقابل الجنيه. أما أسباب ذلك فتبدأ بالعوامل الاقتصادية في الأساس وتنتهي بعمليات المضاربة في ظلّ نظام الصرف السابق الحرّ



وزير المال مدحت حسانين

إلى حدٍّ كبير، وتتلخّص العوامل الاقتصادية بالآتي:

أولاً- كون سعر الصرف الذي انطلق منه تعويم الجنيه في شهر أيار/ مايو من العام 2000 مرتفعاً على الأرجح مقارنة مع ما يمكن وصفه بالسعر الطبيعي للجنيه وذلك بنحو 10-12 في المئة كما سبق.

ثانياً- العجز المزمن في الميزان التجاري الذي اتجه إلى الارتفاع بشكل ملحوظ منذ العام 1997 وبلغ ما يقدّر بنحو 12 مليار دولار على المعدل في 1999-2000. ونتج ذلك عن ارتفاع سريع في الواردات من دول شرق آسيا كما من الدول الأوروبية. وبسبب ارتباط الجنيه المصري بالدولار الأميركي وارتفاع الدولار مقابل العملات الأوروبية بشكل عام انخفضت أسعار السلع الأوروبية المستوردة إلى مصر بشكل شجّع على المزيد من الواردات. وعكس هذا الارتفاع في الواردات بشكل عام نسبة للإنفاق الاستهلاكي للدخل وصلت في السنوات الأخيرة إلى مستوى خطير وترافقت مع انخفاض موازٍ في معدل الادخار إلى نحو 16 في المئة. وعلى الرغم من الفائض الكبير نسبياً الذي تحققه مصر في حساب الخدمات من جرّاء عودة نمو النشاط السياحي بعد حوادث العام 1997 ومن تحويلات المصريين العاملين في الخارج، فقد تحوّل وضع الحساب الجاري في ميزان المدفوعات من فائض بلغ نحو 120 مليون دولار في العام المالي 1996/ 1997 إلى عجز كبير نسبياً يقدّر بنحو 1,7 مليار دولار في 1999 و1,3 مليار دولار في 2000 أي بنحو 1,5 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي. وكان من الطبيعي أن تنعكس هذه التطورات سلبياً على الجنيه المصري.

ثالثاً- الارتفاع التدريجي في الدين الخارجي لمصر من نحو 28 مليار دولار في 1998 إلى أكثر من 30 مليار في سنة 2000 أي نحو 30 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي.

رابعاً- تباطؤ عملية الإصلاح الاقتصادي وبرنامج الخصخصة والسياسة النقدية المتشددة التي اتبعتها الحكومة ابتداءً من أواخر العام 1999، وهي تطورات كان لها انعكاسات سلبية أيضاً على الثقة بالجنيه المصري. والواقع أنه منذ البدء بتنفيذه في العام 1993 حقق برنامج التخصيص في مصر ما لم تحققه البرامج المماثلة في العديد من الدول النامية، إذ أنه تمّ خلال الفترة من 1993 إلى سنة 2000 بيع مساهمات للحكومة في 154 شركة وفّرت حصيلة للخزينة بلغت نحو 10,6 مليارات جنيه، إلا أن هذا البرنامج تباطأ بشكل ملحوظ في العام 2000 بحيث أصبح من المستحيل الانتهاء منه مع نهاية سنة 2001 كما كان مخططاً. ونتج هذا التباطؤ عن عوامل عدة أهمها: أولاً، التراجع الملموس في اهتمام المستثمرين الأجانب في الدخول في عمليات تخصيص جديدة خصوصاً مع تأجيل تخصيص البنوك المصرية الأربعة الكبرى، وثانياً، المعارضة السياسية للبرنامج وذلك استناداً إلى أن تخصيص المؤسسات العامة يؤدي إلى تسريح العمال ويسهم في تفاقم أزمة البطالة في مصر.

وارتبطت السياسة النقدية المتشددة التي طبّقتها الحكومة ابتداءً من نهاية 1999 بالنقص الحاد الذي حصل في كمية النقد الأجنبي المتوفرة في السوق في نهاية 1998 واستمر خلال العام 1999. ونتج هذا النقص حسب مصادر البنك المركزي المصري عن ارتفاع سريع في حجم الإقراض المحلي، وكان ردّ فعل الحكومة والبنك المركزي على ذلك الطلب من البنوك الحدّ من الإقراض والتركيز على تحصيل الديون الصعبة. وحيث أن التشدد في الإقراض تزامن في هذا الوقت مع تأخر الحكومة في تسديد مستحقات للقطاع الخاص، وخصوصاً لشركات المقاولات، فقد وضع العديد من الشركات في موقف صعب بحيث لم تتمكّن من خدمة الديون المتوجبة عليها. وأثّر ذلك على الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم بحيث ازداد عدد هذه الشركات التي أعلنت إفلاسها في الفترة من شهر تموز/ يوليو 1999 إلى كانون الثاني/ يناير 2000 بنسبة 54 في المئة عن الفترة المماثلة من 1998-1999. وأدّت هذه التطورات إلى رفع نسبة الديون غير المخدومة أو الهالكة لدى البنوك المصرية وخصوصاً البنوك المملوكة من القطاع العام.

وفيما يأتي تطبيق نظام سعر الصرف الأخير في مصر مخالفاً تماماً لفلسفة ومتطلبات التحرير الاقتصادي، فإنه يجري

أيضاً عكس التيار العالمي في هذا المجال والذي أخذ يبتعد كما سبق عن أنظمة الارتكاز المختلفة ويتجه نحو التعويم الكامل أو التثبيت الكامل، كما أن اعتماد نظام سعر الصرف شبه المثبّت يكون أكثر فائدة في الدول التي تهدف إلى تخفيض معدل التضخّم بدلاً من زيادة نسبة النمو وهو عكس ما تحتاجه مصر في المرحلة الحالية. لذلك، فإن هناك مجالاً قوياً للقول بأن نظام سعر الصرف الجديد في مصر يهدف بشكل أساسي لتحقيق استقرار في سعر صرف الجنيه ووقف انخفاضه في المدى القصير، وأن هذا النظام لن يصمد طويلاً على شكله الحالي بل سيتمّ تعديله عاجلاً أم آجلاً أخذاً في الاعتبار احتياجات وأولويات الاقتصاد المصري. وقد أعلن عدد من المسؤولين في الواقع أن النظام الحالي سيُستبدل في مرحلة لاحقة بنظام ارتكاز على سلة عملات مثقلة ومرتبطة باليورو. ومن مبررات ذلك أن تجارة مصر مع دول أوروبا الغربية تمثل اليوم نحو 40 في المئة من مجمل قيمة تجارتها الخارجية. ويقول بعض المحللين أن السؤال لم يعد ما إذا كان الارتباط بسلة العملات هذه سيطبّق في العام 2000 وإنما متى سيحدث ذلك خلال السنة.

سلبيات النظام الجديد

في هذا الوقت، فإن هناك مؤشرات بأن تطبيق النظام الجديد قد أدّى إلى ارتفاع ملحوظ في الطلب على الدولار بالسعر الجديد الذي يعتبر منخفضاً مقارنةً مع السعر الذي ساد في السوق قبل وقف نظام التعويم. وقد أدّى ذلك إلى ضغوط على السيولة بالعملات الأجنبية. ولا شك بأن هذا التطور يثير مخاوف من ظهور سوق سوداء، كما أن تدخل البنك المركزي في السوق، لو كان ذلك ضرورياً لإبقاء سعر الصرف ضمن الحدود المفروضة، سيحدّ أيضاً من السيولة بالجنيه المصري وبالتالي من حجم الكتلة النقدية، إلا أن التأثير السلبي لذلك على النشاط الاقتصادي قد يبقى محدوداً تبعاً لحجم التدخل المطلوب، أما إذا بقي سعر صرف الدولار أعلى من الحد الأقصى المطلوب، فإن السلطات النقدية قد تضطر إلى رفع أسعار الفائدة المحلية لتوسيع الفارق الإيجابي بين الفائدة على الجنيه وتلك على الدولار الأميركي. وقد تكون الزيادة المطلوبة في أسعار الفائدة المحلية في هذه الحالة محدودة في الفترة المقبلة بسبب اتجاه أسعار الفائدة على الدولار إلى الانخفاض، لكن ذلك لا يلغي التأثير السلبي المحتمل لأي ارتفاع في أسعار الفائدة المحلية على النشاط الاقتصادي بشكل عام.


محافظ البنك المركزي

إلا أنه في مقابل ما يمكن اعتباره بانعكاسات سلبية محتملة لنظام سعر الصرف الجديد على الأوضاع الاقتصادية، بعض المؤشرات الأخيرة التي تنبئ بتطورات إيجابية في الاقتصاد المصري قد تساعد بدورها على تخفيف الضغوط على الجنيه وتحقيق المزيد من الاستقرار في سوق القطع.

مؤشرات إيجابية

فالأرقام المتوافرة حتى نهاية الربع الثالث من العام 2000 تظهر بشكل عام أن النشاط الاقتصادي بدأ بالتعافي من التباطؤ الذي نتج عن أزمة السيولة ابتداءً من الجزء الأخير من العام 1999. فعلى الرغم من انخفاض نسبة نمو الإقراض للقطاع الخاص إلى نحو 14 في المئة في الفترة من حزيران/ يونيو 1999 إلى حزيران/ يونيو 2000 مقارنةً مع نحو 25 في المئة في الفترة المماثلة السابقة، فإنه يبدو أن هذا التراجع بلغ حدّه الأقصى مع نهاية الربع الثالث من العام 2000 وأن الإقراض للقطاع الخاص بدأ بالتسارع بعد ذلك. وارتفعت الصادرات غير النفطية بما يقدّر بنحو 33 في المئة في السنة المالية 2000 المنتهية في حزيران/ يونيو 2000 فيما ازدادت قيمة صادرات البترول بنحو 45 في المئة بنتيجة الارتفاع الملحوظ في الأسعار في هذه الفترة. وتشير التقديرات الأخيرة أن مجموع الصادرات ارتفع مرة أخرى بنحو 27 في المئة في الربع الثالث من العام 2000 مقارنةً مع الفترة المماثلة من 1999 وذلك بسبب ارتفاع قيمة صادرات البترول بنحو 68 في المئة، فيما حققت الصادرات غير النفطية نمواً ملحوظاً أيضاً بلغ نحو 10 في المئة.

تدفق استثماري

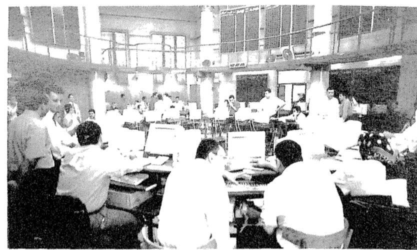
من جهة ثانية، وعلى الرغم من تباطؤ برنامج التخصيص خلال العام 2000، فإن تدفق الاستثمارات الخارجية المباشرة استمر بالنمو وبلغ حسب آخر التقديرات المتوفرة نحو 1,7 مليار دولار خلال العام 2000 مقارنةً مع 700 مليون دولار في العام 1999، أي بزيادة قدرها 143 في المئة. كما استمر النمو السريع في القطاع السياحي في العام 2000، إذ بلغ عدد السيّاح في السنة المالية 1999/2000 نحو 5,3 ملايين سائح وارتفعت إيرادات هذا القطاع إلى 4,3 مليارات دولار أي بنسبة 33 في المئة.

ومع التحركات الأخيرة والمستمرة من قبل منظمة الأوبك لإبقاء سعر سلة نفوط المنظمة على مستوى 25 دولاراً للبرميل، فإنه من المرجّح أن إيرادات مصر من البترول خلال السنة المالية 2000/ 2001 الحالية ستحافظ على النمو الذي تحقق في السنة المالية الماضية. وفي ضوء ذلك، بالإضافة إلى الأداء الجيد المتوقع للصادرات غير النفطية واستمرار نمط الارتفاع في الإيرادات السياحية، فإنه من المتوقع أيضاً أن ينخفض العجز في الميزان التجاري بنحو 10 في المئة في السنة المالية الحالية وأن ينعكس ذلك انخفاضاً أيضاً في العجز في الحساب الجاري إلى نحو 1,3 مليار دولار في مقابل 1,75 مليار دولار في السنة المالية 1999/2000 أي بنسبة 24 في المئة تقريباً.

وأشارت الأرقام الرسمية التي أعلنت مؤخراً أن الاقتصاد المصري حقق نسبة نمو حقيقي بلغت 6,5 في المئة في السنة المالية 1999/2000 وهي أسرع نسبة نمو في السنوات العشر الأخيرة. وفيما اعتبر عدد من المحللين أن هذا الرقم مبالغ فيه فإن التقديرات الأخرى المتداولة تقدّر نسبة النمو هذه في حدود 3,6 إلى 4 في المئة والتي يمكن اعتبارها نسبة غير قليلة تؤسس لنمو إضافي خلال السنة المالية الحالية قد يصل إلى نحو 4,5 في المئة.

تسريع الخصخصة

ومما لا شك فيه أن الخطوة التي قامت الحكومة خلال العام 2000 بتسريع تسديد المستحقات لقطاع المقاولات والبالغة 25 مليار جنيه كانت عنصراً مساعداً أساسياً في التصدّي لأزمة السيولة التي ظهرت في النصف الأول من السنة. وفي مواجهة الانتقادات المتعددة حول تباطؤ عملية الإصلاح الاقتصادي، فإنه يبدو من المعلومات الأخيرة أن الحكومة تنوي تسريع برنامج التخصيص من جديد. وقد وضع في هذا السياق هدف لاستقطاب 4 مليارات



بورصة القاهرة

دولار سنوياً من الاستثمار الأجنبي المباشر في المدى المتوسط، ويشمل ذلك استثمارات متوقعة من شركات النفط الأجنبية بواقع مليار دولار تقريباً في تطوير احتياطي مصر من الغاز الطبيعي. كما تأمل الحكومة باستقطاب اهتمام إضافي من قبل شركات التكنولوجيا العالمية لإنشاء قواعد إنتاج لها في مصر. أما بالنسبة لبرنامج التخصيص فقد أعلنت لجنة التخصيص في نهاية شهر كانون الأول/ ديسمبر الماضي عن قائمة تشمل 49 شركة جاهزة للتخصيص خلال السنة الحالية. ومن المرجّح أن الحكومة ستهدف إلى استقطاب شركاء أساسيين بالإضافة إلى إصدارات الأسهم لتحقيق هذه العمليات. وستتوجه الأنظار خلال هذه السنة إلى نتائج الخطوات الجارية لتخصيص شركة تليكوم مصر والبحث عن شريك ستراتيجي في هذه الشركة. وكانت الحكومة قد أوقفت عرضاً لبيع أسهم في الشركة للجمهور في شهر تشرين الثاني/ نوفمبر الماضي بحجة أن سوق الأسهم المصرية تشهد تقلبات كبيرة وانخفاضاً في أسعار الأسهم بشكل عام. وتمثّل شركة تليكوم مصر إحدى أهم الشركات المستهدفة للتخصيص في هذه المرحلة بالنظر لاحتكارها لخدمات الهاتف الثابت وتوسعها المخطط في مجال الهاتف النقال.

وهناك بالإضافة إلى ما سبق خطط جديدة لاستقطاب المزيد من الاستثمارات الأجنبية إلى بورصتَي القاهرة والإسكندرية. ويقدّر حجم هذه الاستثمارات في نهاية السنة المالية 1999/2000 أي في حزيران/ يونيو 2000 بنحو 470 مليون دولار أي ما يقارب ثلث المستوى الذي بلغته هذه الاستثمارات في العام 1996. وتواجه سوق الأسهم المصرية مشكلة أساسية تتمثل بنقص السيولة بشكل عام وهي من الأمور التي أسهمت في الانخفاض الحاد في السوق خلال العام 2000. وستعتمد الخطط لتشجيع المزيد من الاستثمار الأجنبي في الأسهم المصرية بشكل أساسي على قرار إدخال مصر في مؤشر مورغان ستانلي العالمي للأسهم والمعروف بـ (Morgan Stanley All Country World Index) وذلك ابتداءً من شهر أيار/ مايو المقبل. ومن شأن ذلك أن يدفع مؤسسات الاستثمار العالمية التي تتعامل بالأسواق الناشئة إلى زيادة الاستثمارات من أسهم الشركات المصرية في حقائبها الاستثمارية. وغني عن القول أنه لو تحقق النمو المرغوب في الاستثمار الأجنبي المباشر وفي السوق المالية المصرية فإن ذلك سيسهم في تحسين وضع ميزان المدفوعات المصري وينعكس إيجاباً بالتالي على الثقة بالجنيه.

الموازنة المرتقبة

ويبقى موضوع وضع المالية العامة وتأثيره أيضاً على الثقة بالجنيه وعلى سعر صرفه. ومن المقدّر في هذا الصدد أن العجز في الموازنة العامة الذي كان قد ارتفع من 1 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي في السنة المالية 1997/1998 إلى نحو 4,2 في المئة في السنة المالية 1998/1999 عاد وانخفض في السنة المالية الأخيرة إلى نحو 3,8 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي وهو من المتوقع أن يصل إلى نحو 3,5 في المئة في السنة المالية الحالية 2000/2001. ويبدو من المعلومات الأولية عن الموازنة الجديدة لسنة 2001/ 2002 المالية أن الحكومة ستواصل الجهود الصعبة لتخفيض العجز مع الإبقاء على الإنفاق على مشاريع ومخصصات التطوير الاجتماعي. ولهذا الغرض فإن الموازنة الجديدة تخفّض الإنفاق الاستثماري إلى 15 مليار جنيه من 25 مليار جنيه في الموازنة الحالية أي بنسبة 40 في المئة. وتركّز الموازنة في المقابل على تحسين الخدمات الاجتماعية بما في ذلك التعليم والخدمات الصحية، حيث تبيّن الأرقام الأولية ارتفاعاً في مخصصات التعليم بنسبة 11 في المئة تقريباً لتصل إلى نحو 21 في المئة من مجمل الإنفاق. أما الإنفاق على تطوير الخدمات الصحية، فإنه من المخطط أن يرتفع بنحو 33 في المئة ليصل إلى 8 في المئة تقريباً من مجموع الإنفاق في الموازنة. ولعل هذا التركيز على توسيع وتطوير الخدمات الاجتماعية سيوفر غطاءً أساسياً للسير قدماً في خطوات التحرير الاقتصادي والخصخصة، إذ أن المعارضة السياسية لهذه الخطوات في السنوات الأخيرة ارتكزت من بين معطيات أخرى على المقولة أن برنامج التحرير الاقتصادي لا يأخذ الأولويات الاجتماعية في الاعتبار.

ولعل نقطة الضعف الرئيسية في الموازنة الجديدة أنها تلحظ أيضاً زيادة في الإنفاق الجاري على الأجور والرواتب في القطاع العام بنسبة 12 في المئة عن موازنة السنة المالية الحالية. ويمكن تفهّم هذه الزيادة أنها تهدف إلى خلق 150 ألف فرصة عمل جديدة في القطاع العام، إلّا أنها تنطوي أيضاً على سلبية أساسية من حيث أنها تبرز عدم قدرة القطاع الخاص على توفير العدد الكافي من هذه الفرص.

وفي النهاية، فإن المعلومات الأولية عن الموازنة الجديدة التي ستعلن رسمياً في شهر أيار/ مايو المقبل تظهر أنها تهدف إلى تخفيض محدود في العجز إلى نحو 3,4 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي. وعلى الرغم من أنها لم تزل محدودة، فإن التطورات الإيجابية نسبياً في أوضاع المالية العامة خلال السنة المالية الحالية وتلك المخططة للسنة المالية المقبلة قد تساهم مع جميع الإيجابيات الأخرى في إعادة الاستقرار إلى سوق القطع المصرية وتسهّل تطبيق نظام سعر الصرف الجديد، لكن التجارب الطويلة في هذا المضمار ومنها ما حصل مؤخراً في تركيا، تؤدي إلى الاستنتاج بأن هذا النظام لا يشكّل الحلّ الأمثل وأنه سيكون من الضروري في النهاية العودة إلى نظام سعر صرف حر يعكس المعطيات الاقتصادية الأساسية في مصر ويتماشى معها. ■

برلين: الملتقى الثالث السياحي العربي الألماني
التفريق بين الاستقرار والسلام

يكتسب الملتقى السياحي العربي الألماني الذي تنظّمه غرفة التجارة والصناعة العربية الألمانية للسنة على التوالي، أهمية خاصة تنبع من طبيعة المقومات السياحية القائمة لدى الجانبين.

فالمعروف أن ألمانيا هي في طليعة الدول المصدّرة للسياحة، فضلاً عن كون الألمان هم في طليعة الشعوب التي تنفق على السياحة بمختلف أنواعها.

في المقابل يتميّز العالم العربي بمقومات سياحية تجتذب بطبيعتها السائح الألماني الذي يبحث عن الشمس والشواطىء والصحراء ناهيك عن الثقافة والآثار.

والواقع أن بعض البلدان العربية تمكّنت من اجتذاب السياح الألمان، لا سيما تونس ودبي ومصر، بينما ظلّ استقطاب المقاصد العربية الأخرى متواضعاً.

في المقابل، فإن السياحة العربية إلى ألمانيا، على الرغم من النمو الذي تحقّقه متواضعة مقارنة مع السياحة العربية إلى مقاصد أخرى.

من هنا تبدو آفاق التعاون السياحي الألماني العربي واسعة وواعدة سواء على صعيد التبادل السياحي بين الجانبين، أم على صعيد الاستثمار المتبادل أو المشترك في مشاريع ومرافق سياحية لدى الطرفين.

من هنا، انطلقت مساهمة مجموعة الاقتصاد والأعمال في الملتقى السياحي لهذا العام. وهذه المساهمة، وان جاءت متواضعة، إلا أنها ستكون العام المقبل أكثر فعالية وتأثيراً.

وانطلاقاً من اتفاق التعاون الذي تمّ التوقيع عليه بين غرفة التجارة والصناعة العربية الألمانية وبين مجموعة الاقتصاد والأعمال (راجع موضوع الاتفاق المنشور)، فإن التعاون المشترك بين الغرفة والمجموعة لن يقتصر على الملتقى السياحي وحسب، بل سيتعداه إلى الملتقى الاقتصادي العربي الألماني الذي سيعقد في برلين خلال حزيران/يونيو 2001.

في الصفحات التالية تغطية لفعاليات الملتقى وللمشاركة العربية في معرض السياحة الذي ينعقد في برلين سنوياً.

برلين – إبراهيم محمد

شهدت العاصمة الألمانية برلين في 4 آذار/مارس الماضي انعقاد الملتقى السياحي العربي الألماني الثالث بحضور نحو 300 من المسؤولين ورجال الأعمال الذين احتشدوا في فندق ادلون قرب بوابة براندنبورغ الشهيرة. وتقدّم الحضور وزراء السياحة في الأردن وسورية وتونس والمغرب وفلسطين وموريتانيا ورئيس اتحاد الصناعات الألمانية للسياحة وممثلون عن كل من وزير الاقتصاد والتكنولوجيا الاتحادي ورئيس مجلس وزراء السياحة العرب والبرلمان الاتحادي والبرلمان الأوروبي. وكان من بين الحاضرين أيضاً كبار مسؤولي القطاع السياحي من باقي البلدان العربية والاتحادات والمؤسسات السياحية الألمانية والعربية إضافة إلى ممثلي السلك الديبلوماسي العربي في برلين وبون.

نظّم الملتقى غرفة التجارة والصناعة العربية الألمانية (GHORFA) بالاشتراك مع **مجموعة الاقتصاد والأعمال** ورعاية **لخضر ضرباني** وزير السياحة والصناعة التقليدية في الجزائر، رئيس مجلس وزراء السياحة العرب ود. **فيرنر مولر** Werner Mueller وزير الاقتصاد والتكنولوجيا الاتحادي الألماني.



جانب من الإفتتاح



من اليمين محمد النهاري، سالم قواطين، العربي الأطرش ومحمد عمر الباراني

وتركّزت محاوره على واقع السياحة العربية الألمانية وآفاق تطويرها. وفي هذا الإطار أعطيت أهمية خاصة للتعاون في مجالات التأهيل والتدريب ونقل الخبرات والتقانات العالية وتكثيف الجهود لإزالة العوائق التي تحول دون تدفق الاستثمارات السياحية.

السعدي: تحمل المسؤوليات




افتتح الملتقى د. محمد السعدي رئيس الغرفة مؤكداً على أهمية الملتقى الكبيرة الذي جعلت منه تقليداً ثابتاً في العلاقات السياحية العربية الألمانية. ويدل على ذلك كل من مستوى الرعاية والحضور الذي شمل كبار صناع القرار السياحي العربي والألماني. وطبيعي أن ذلك لم يكن ليتم لولا النجاح الذي حققه الملتقيان السابقان في مجالات عدة. ومن بينها على سبيل المثال لا الحصر تشكيل لجان عملت على تجاوز العقبات التي تعيق تنفيذ المشاريع، كما وقعت اتفاقات تعاون بين بلدان عربية عدة واتحاد اقتصاديات السياحة الألماني "Federal Association of the German Tourism Industry". ومن خلال هذه الاتفاقات روعيت بشكل خاص أهمية الاستفادة من خبرات ألمانيا على صعيد تأهيل وتدريب الشباب العربي. وأعرب **السعدي** عن ثقته بنجاح ملتقى هذا العام أيضاً بما يخدم تطوير العلاقات السياحية العربية الألمانية من خلال تعزيز التعاون المشترك على مختلف الأصعدة. كما دعا الجميع إلى تحمل مسؤولياتهم على هذا الصعيد.

غزاوي: الدعايات المغرضة



سفير المملكة العربية السعودية وعميد السلك الديبلوماسي العربي **عباس فائق غزاوي** نوّه بأهمية السياحة واصفاً إياها بصناعة العصر نظراً لتزايد اهتمام شعوب العالم وخصوصاً الشعب الألماني بها. ووعياً منها لهذه الأهمية الحيوية قررت المملكة مؤخراً فتح أبوابها أمام السياحة بشكل تدريجي وعلى أساس مدروس. وأوكلت مهمة القيام بذلك إلى الهيئة العليا للسياحة التي يترأسها الأمير **سلطان بن سلمان** أول رائد فضاء عربي. وبإسم السفراء العرب ونيابة عن بلاده دعا السفير شعوب العالم وبالأخص الشعب الألماني للسياحة في البلدان العربية من دون التأثر بالدعايات المغرضة. وأضاف أن هذه البلدان وعلى عكس ما يشاع عنها، توفّر الاستقرار والأمن والتجهيزات السياحية المطلوبة علاوة على الطبيعة الخلابة والحضارات المتعاقبة والثقافات الأصيلة.

فريدرش: السياحة والتسامح




وتطرّق د. انغو فريدرش (Ingo Friedrich) نائب رئيس البرلمان الأوروبي إلى أهمية الملتقى في استكشاف آفاق تطور القطاع السياحي وبحث إمكانات تعزيز العلاقات السياحية العربية الألمانية. وبعد ذلك أشار إلى الإمكانات السياحية الضخمة لدى البلدان العربية التي تمتلك قاعدة سياحية متطورة في الوقت الذي تتواصل فيه جهود تحديثها. وأضاف أن هذه البلدان تواصل انفتاحها السياحي على العالم بشكل مدروس وواعٍ كما يظهر على سبيل المثال من توجهات المملكة العربية السعودية هذه الأيام. وفي مكان آخر، شدّد على أهمية التسامح سيما عندما يتعلق الأمر بتشجيع السياح الأجانب. فقد أظهرت تجارب العديد من الأهداف السياحية أنه يصعب كسب هؤلاء في الوقت الذي لا يتم فيه مراعاة متطلباتهم على أصعدة معينة كاللباس والمشروبات. وضرب مثلاً عن إمارة الشارقة التي توقفت السياحة الألمانية إليها تقريباً بعد قرار حكومتها منع تناول الكحول. كما تحدث عن التعاون العربي الأوروبي في إطار برامج الشراكة الأوروبية – المتوسطية والخليجية –الأوروبية وتأثيرها على القطاع السياحي. ومما ذكره في هذا الإطار أن هذا القطاع سيكون على رأس القطاعات المستفيدة بفضل تركيز هذه البرامج على قطاعي البنية التحتية والتأهيل.

موسدورف: دعم المؤسسات



استهلّ زيجمار موسدورف (Siegmar Mosdorf) سكرتير الدولة في وزارة الاقتصاد والتكنولوجيا الاتحادية كلمته بالحديث عن السياحة ودورها في الاقتصاد الألماني على اعتبار أنها ثاني أهم قطاع خدماتي بعد التجارة. ثم عرّج على أهميتها المتزايدة في

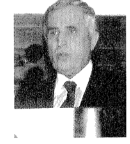


جانب من الحضور

من اليسار: عبد العزيز المخلافي أمين عام الغرفة، أحمد بن محمد الهنائي السفير العماني، د.عبد العظيم الحافي السفير المغربي، فاروق القصراوي السفير الأردني

العلاقات الاقتصادية العربية الألمانية بفضل توجّه مزيد من السياح والاستثمارات الألمانية إلى البلدان العربية. وانطلاقاً من ذلك ومن ضخامة فرص الاستثمار المتوفرة، أعرب عن رغبة حكومته بتكثيف التعاون بغية استغلالها. وشدّد على أهمية دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ثم تطرّق إلى ما تقدمه بلاده من خدمات في مجالات زيارات الوفود والمعارض والمؤتمرات وغيرها. وأضاف أن إمكاناتها الكبيرة في هذه المجالات جعلت منها واحدة من أهم الأهداف السياحية حيث زارها أكثر من 18,5 مليون سائح أجنبي خلال العام الماضي. وخلال العام المذكور حقّق القطاع السياحي فيها نسبة نمو بلغت 6 في المئة مقابل 5 في المئة العام 1999. وذكر أن الأهمية المتزايدة للسياحة دفعت الجهات المختصة لاعتبار هذا العام عاماً للسياحة في ألمانيا. وفي هذا الإطار يتمّ تشجيع قدوم المزيد من السياح ودعم المؤسسات، وعلى أساس أن العام المقبل سيكون العام الدولي للسياحة البيئية، ستستمر هذه الجهات ببذل كل ما في وسعها من أجل سياحة مستديمة تُجاري متطلبات البيئة، ويتوافق هذا مع سياسة الحكومة الاتحادية التي جعلت من حماية البيئة محوراً لسياستها السياحية.

أبو زكي: تعاون أوسع



وخاص ■ رؤوف أبو زكي مدير مجموعة الاقتصاد والأعمال في المستوى الذي وصلت إليه العلاقات السياحية العربية الألمانية موضحاً أنها ما تزال متواضعة على الرغم من النمو المتواصل الذي شهدته خلال السنوات الماضية. فعدد السياح الألمان إلى البلدان العربية لم يتجاوز حدود 2,3 مليون سائح خلال العام الماضي، أي نحو 3 في المئة فقط من مجمل السياحة الألمانية. وما ينطوي عليه هذا المستوى توفر فرص استثمار ينبغي استغلالها. وتتميّز هذه الفرص بالضخامة حيث لدى البلدان العربية آلاف



وزير السياحة الفلسطيني متري أبو عيطة (اليمن) والوزير قاسم مقداد

الكيلومترات من الشواطئ غير المستغلة إضافة إلى الطقس الدافئ والآثار الخالدة والطبيعة المتنوعة. وتحتاج ألمانيا بالمقابل لاستثمارات كبيرة في مجال الخدمات والتطوير، كما أن هناك إمكانات متعددة للإستفادة من خبراتها في مجالات البحث والتأهيل والتدريب والصحة ونقل التقانات العالية. ومما ذكره أبو زكي: "أن هناك بوادر مشجّعة لتوجّه مزيد من الاستثمارات العربية إلى ألمانيا. ومن أجل تقوية هذا التوجّه لا بدّ للاقتصاد الألماني من مزيد من الاهتمام بالاستثمار في البلدان العربية بعد أن أهملها لسنوات طويلة". وأعرب أبو زكي عن دعم مجموعة الاقتصاد والأعمال لكل جهد يهدف لتعزيز التعاون العربي الألماني، وتقديراً منها لأهمية العلاقات العربية الألمانية تشارك "الاقتصاد والأعمال" في تنظيم هذا الملتقى وتضع إمكاناتها في سبيل إنجاحه وإنجاح كل نشاط يخدم تدعيم هذه العلاقات وتعزيزها.

هيسلمان: اليورو والسياحة

واستعرض جيرد هيسلمان (Gerd Hesselmann) النائب السابق لرئيس البرلمان الأوروبي مراحل ولادة العملة الأوروبية الموحدة "يورو" التي ستدخل في التعامل أو ستصبح في متناول المواطنين اعتباراً من أوائل العام المقبل، ثم خاض في تأثير إدخالها كوسيلة دفع على السياحة الألمانية والأوروبية. وفي التفاصيل استعرض هذا التأثير على مكاتب السياحة والسفر وأنظمة الكمبيوتر وقضايا الترويج. وأوضح أن هذا الاعتماد سيؤدي إلى تسهيل المعاملات المالية وتخفيض تكاليف التحويلات وتجاوز مشاكل التذبذب بين أسعار العملات. وهذا ما سينعكس بدوره على حركة السياح العرب والأوروبيين بشكل إيجابي. وتحدّث عن منافع أوروبا ذات العملة الواحدة بالنسبة للسائح العربي الذي سيتخلص من عناء تبديل العملات ومقارنة الأسعار. وأعرب عن قناعته بأن اليورو سيكون عملة رئيسية عالمية قوية وموثوقة، كما أن التجربة الأوروبية على صعيد اعتمادها تشكل نموذجاً يمكن للبلدان العربية الاعتماد عليه في مساعيها نحو التكامل وتحقيق السوق المشتركة.

الدليمي: معاناة العراق



رئيس الوفد العراقي ومدير دائرة المجاميع السياحية في هيئة السياحة العراقية رعد الدليمي ذكر أن بلاده تمكنت إبان الخطط التنموية السابقة من النهوض بالقطاع السياحي من خلال بناء الفنادق والمجمعات السياحية وتأسيس عدد من المعاهد المتخصصة لإعداد الكوادر وتحسين مستوى الخدمات. ولكن النهضة السياحية التي تحققت لم تستمر بسبب الحصار المفروض على حركة البضائع والأشخاص حيث "لا سياحة من دون طيران". وكان من نتائج ذلك، توقّف تدفق المجموعات السياحية وتجميد تبادل الخبرات مع العالم الخارجي إضافة إلى تقادم تجهيزات المرافق لتدهور حالة الصيانة. وبعد عرضه لمعاناة القطاع السياحي في بلده، دعا الدليمي المشاركين إلى المساهمة الإيجابية لإعادة العراق إلى الخارطة السياحية العالمية من خلال دعم المساعي الرامية لربطه بخطوط الملاحة الجوية ونقل الأفواج السياحية الراغبة بزيارته، كما دعا الأشقاء العرب والأصدقاء الألمان لاستغلال فرص الاستثمار السياحي المتوفرة.

المصراتي: السياحة في ليبيا

وتحدث الدكتور **فتحي المصراتي** أمين لجنة إدارة جهاز التنشيط والاستثمار السياحي في ليبيا بدوره عن ظروف الحصار الذي عانت منه بلاده حتى عهد قريب مبيّناً أنها أثبتت قدرتها على مواجهته "بشجاعة واقتدار"، كما أنها تواصل جهودها لتنويع مصادر الدخل من خلال تشجيع الاستثمارات المحلية والأجنبية سيما في المجال السياحي. ويشكل قانون الاستثمار الرقم 5 الإطار اللازم لهذا التشجيع سواء في هذا المجال أم في غيره. وأوضح **المصراتي** أن الجماهيرية تمدّ يدها لخوض تجربة الاستثمار على مختلف الأصعدة. وفي القطاع السياحي تضع الهيئة العامة للسياحة كافة إمكاناتها لتذليل العقبات التي تحول دون تدفق الاستثمار والسياح.

سيبرينيا: السياحة الصحية



وتحدث البروفسور **سيبرينيا** الطبيب المسؤول في قسم الجراحة لمستشفى جامعة لوبيك University of Luebeck عن العلاقة بين الصحة والسياحة. وقد مهّد لذلك بما معناه أن السياحة كانت العامل الأكثر حسماً في تغيير العالم خلال القرن الماضي من خلال الهجرات التي لم يعرف لها التاريخ مثيلاً. وبعد ذلك استعرض النجاحات التي حققها الطب في مكافحة مختلف الأمراض، وأضاف "مع اكتشاف تقنية الجينات فُتحت الطريق أمام التغلب على أمراض مستعصية كالسرطان والأمراض الوراثية". وتحدّث عن تأثير هذه التقنية على إنتاج المواد الغذائية التي سينقلب مفهومها رأساً على عقب. وفي مجال آخر ذكر أن الإنترنت ستمكّن الناس من اختصار المسافات حيث سيكون الطبيب تحت التصرف عبر الحدود وعلى مدار الساعة. ونوّه بالدور المتغير للطب من وسيلة لمعالجة الأمراض إلى أخرى للوقاية منها. وما ينطوي عليه ذلك، توجّه المزيد من الناس للاهتمام بلياقتهم البدنية التي تلعب المرافق والمؤسسات السياحية التي تقدم خدمات صحية ورياضية، دوراً متزايداً في الحفاظ عليها. بمعنى آخر أن السياحة الصحية ستكون على رأس السياحات التي يزداد الطلب عليها بشكل متواصل، ومن المعروف أن مثل هذه الزيادة ستحفز الطلب على الفنادق والسفر والمستشفيات...الخ.

بلتاجي: ندفع ثمن الأحداث



وزير السياحة الأردني **عقل بلتاجي**، نائب رئيس مجلس وزراء السياحة العرب قدّم مداخلة بدأها بالحديث عن أهمية إيجاد مقومات لسياحة مستديمة تساهم في تحقيق الازدهار والتنمية المنشودة للبلدان العربية. وإيماناً منها بهذه الأهمية، تركّز المملكة الأردنية الهاشمية الأولوية جهودها على تحديث البنية التحتية والتشريعات وتحقيق الأمن والتأهيل والتدريب، إضافة إلى الترويج. وركّز **البلتاجي** على المحور الأول وخصوصاً ما يتعلق منه بالجانب المرتبط بالأمن. ومما ذكره أن منطقة الشرق الأوسط تشهد اضطرابات لا ذنب للعرب بها ومع ذلك يدفعون ثمنها. وضرب مثلاً على ذلك ما تعاني منه السياحة الأردنية بسبب الأحداث التي تشهدها فلسطين حيث ألغيت 30 في المئة من الحجوزات خلال الربع الأخير من العام الماضي، وأضاف: "كنا نأمل وصول عدد السياح الألمان إلى 70 ألفاً بدلاً من 50 ألفاً منهم زاروا المملكة خلال العام المذكور". وحمّل الأصوات غير الموضوعية في الغرب مسؤولية ذلك معتبراً أنها تصور كافة بلدان المنطقة وكأنها في حالة غليان ومن دون تمييز، ما يؤدي لعزوف السائح عن التوجه إليها. وبناءً على ما تقدم، والكلام للوزير، ينبغي على الأوروبيين، وعلى رأسهم الألمان، المزيد من التحري والتدقيق قبل تعميم حالة عدم الاستقرار على الجميع، سيما وأن الاستثمار السياحي جاء في الأصل كمحاولة دعم للإتحاد الأوروبي من أجل أن "تعتمد دولنا على أنفسها بدلاً من المعونات". وفي إطار حديثه عن مشكلة منطقة الشرق الأوسط ذكر **بلتاجي** أن على إسرائيل أن تتعامل مع جيرانها على أسس الشرعية الدولية إذا كانت تريد بالفعل أن تكون واحدة من دول المنطقة وتساهم في تنميتها.

كاوب: سياحة نوعية



رئيس اتحاد اقتصادات السياحة الألماني الدكتور **ايريش كاوب** "Dr. Erich Kaub" (The German Federal Association of Tourism) تطرق في كلمته لمحاور عدة أبرزها موضوع تحول السياحة إلى صناعة سياحية في ألمانيا. ويدل على ذلك أن القطاع السياحي فيها يؤمن نحو 3 ملايين فرصة عمل وأن مبيعاته تراوح بين 280 إلى 300 مليار مارك.

وأضاف: "لم يعد الأمر يتعلق بتقديم مكان للنوم وللطعام لأن سائح اليوم يحتاج لمختلف أنواع الخدمات من مالية ورياضية وثقافية ... الخ. وعليه ينبغي أخذ موضوع تطوير القطاع المذكور بجدية وهذا مهم للبلدان العربية. فالسياحة ليست لعبة لأنها ليست فقط مصدراً لزيادة الدخل وإنما قطاع رائد في خلق فرص العمل وتنشيط القطاعات الخدماتية الأخرى. ويزداد الأمر أهمية إذا عرفنا أن 70 إلى 80 في المئة من القيمة المضافة في ألمانيا، تأتي عن طريق الأخيرة مقابل 20 إلى 25 في المئة بواسطة قطاع الإنتاج. وعلى



اجتماع اللجنة المشتركة لتطوير التعاون السياحي العربي الألماني

صعيد التطوير أوضح كاوب أن الأمر لا يتعلق ببناء مشروع أو فندق مجدٍ وإنما بخطة تؤدي إلى تنمية سياحية مستديمة تقوم على تطوير مصادر الطبيعة وحماية البيئة وعدم المراهنة على السياحة الجماعية mass tourism وإنما النوعية. ثم ألقى نظرة على الخريطة السياحية العربية معتبراً أن مصر وتونس والمغرب ودبي مناطق سياحية متقدمة وأن هناك بوادر لنهضة سياحية في معظم البلدان الأخرى، ثم تطرق إلى أحداث فلسطين وتأثيرها معتبراً أن الأمن والسياحة توأمان. وهذا ما أثبتته أحداث مصر وتركيا سابقاً وما يجري في فلسطين حالياً.

فرانجيالي: نمو الشرق الأوسط

الأمين العام لمنظمة السياحة العالمية فرانسيسكو فرانجيالي Francesco Frangialli ذكر أن القطاع السياحي العالمي حقق خلال السنة الماضية نسبة نمو بلغت 7,4 في المئة أي أعلى من ضعف مثيلتها المتحققة على صعيد الاقتصاد ككل. وأضاف أن السياحة أصبحت من أهم القطاعات وأن دورها إلى ازدياد في منطقة الشرق الأوسط التي استقبلت 20 مليون سائح العام 2000، وهذا ما يعادل نسبة نمو بلغت 10 في المئة. وأوضح أن نصيب مصر وتونس والمغرب كان الأكبر على هذا الصعيد، وتوقع أن يصل عدد سياح المنطقة إلى نحو 68 مليون سائح بحلول العام 2020، ما يعني نسبة نمو أعلى من المعدل العالمي. ثم تطرّق إلى السوق الألمانية وأهميتها كثاني أهم مصدر للسياحة في العالم. فالألمان صرفوا على السياحة خلال العام الفائت 84,5 مليار دولار، أي 6 في المئة من المصروف العالمي، وفي الختام تحدّث عن منظمة السياحة العالمية وعلاقاتها مع البلدان العربية من خلال المشاريع والندوات واللقاءات المتعددة على مدار العام. ويضاف إلى ذلك دعمها للعديد من المشاريع في مجال التقنيات العالية وغيرها هناك.

مقداد: سورية والحضارة



وزير السياحة السوري قاسم مقداد تطرق في كلمته إلى مقومات المنطقة السياحية العربية معتبراً أن بلدان المنطقة تشكل إقليماً سياحياً متكاملاً ذا تاريخ مشترك. وأضاف أن من يريد أن يطلع على تاريخ البشرية لا بدّ له من زيارة هذا الإقليم. فعبرَ سورية لوحدها تعاقبت 33 حضارة بدأت قبل المسيح بآلاف السنين. وأضاف بأن بلاده مهد أقدم الحضارات وبلاد التسامح حيث "يتعانق المسجد والكنيسة". وهناك الأمن والاستقرار على الرغم مما يجري في فلسطين من قتل واعتداءات بحق الشعب الفلسطيني. وأضاف "كنا نأمل أن يكون هناك صرخة للضمير العالمي لإلزام إسرائيل على احترام مبادئ الشرعية الدولية". وطلب من أوروبا التي لها مع البلدان العربية علاقات اقتصادية وثيقة القيام بدور أكثر فاعلية على الصعيد السياسي. وعن واقع السياحة في بلاده أشار إلى أن أرقام السياح الأجانب بمن فيهم القادمون من ألمانيا لا تتناسب مع الإمكانات والعروض المتوفرة. فالحديث عن قدوم مئات الآلاف منهم ما يزال مبكراً على الرغم من أن لدى سورية كافة مقومات السياحة الثقافية والتاريخية والبنية التحتية. وفي الختام دعا الوزير إلى تطوير العلاقات الألمانية بما يخدم مصلحة الجانبين بشكل أقوى.

فواز: قواسم مشتركة

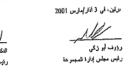


رئيس المجلس الوطني لإنماء السياحة في لبنان فؤاد فواز أوضح أن لبنان تمكّن من إعادة تأهيل نفسه ليكون بلد السياحة والاستثمار من جديد. ومما جاء في مداخلته أيضاً أن هناك قواسم مشتركة بين الشعبين اللبناني والألماني. فوسط برلين الذي أعيد بناؤه بعد إعادة توحيد المدينة يذكّر بوسط بيروت الذي أعيد إعماره بعد الأزمة اللبنانية. واللبناني لا يفضل المرسيدس فقط وإنما يحرص على أن تكون الأجهزة الألمانية حاضرة في بيته، كما أن لبنان كان من أوائل الدول التي اشتركت في معرض السياحة العالمي Berlin ITB. وفي ما يتعلق باستمرار عملية إعادة تأهيل البلد أشار إلى التحضيرات الجارية لعقد مؤتمر

تعاون بين الغرفة العربية الألمانية ومجموعة الاقتصاد والأعمال



من اليمين: محمد السعدي ورؤوف أبو زكي يوقعان الاتفاق



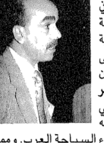
في إطار فعاليات الملتقى السياحي العربي الألماني الثالث تمّ التوقيع على اتفاق تعاون بين غرفة التجارة العربية الألمانية ممثلة برئيسها د. محمد السعدي ومجموعة الاقتصاد والأعمال ممثلة بمديرها العام رؤوف أبو زكي.

ونص الاتفاق على تعاون أقوى في تطوير العلاقات الاقتصادية العربية الألمانية. وحُدّدت أولويات التعاون في مجال تنظيم المعارض والمؤتمرات والندوات وزيارات الوفود وتبادل المعلومات. وتمّ الاتفاق على تشكيل لجنة مشتركة تضع برنامجاً وتباشر العمل على تنفيذه.

بعد التوقيع قال أبو زكي أن مجموعة الاقتصاد والأعمال مستعدة لدعم جهود الغرفة في تعزيز أواصر الروابط بين الاقتصاد الألماني والاقتصادات العربية. وأعرب السعدي من جهته عن تقديره للمجموعة وللدور الأساسي الذي تلعبه في تطوير العلاقات العربية – العربية والعلاقات العربية – الدولية.

اقتصادي برعاه الرئيس الفرنسي **جاك شيراك** وجهات أخرى كالبنك الأوروبي والبنك الدولي بهدف إعادته إلى الخارطة الاقتصادية والسياسية والسياحية العالمية. وأضاف أن الشركات العالمية تعود إلى بيروت وخصوصاً الفرنسية والإيطالية... الخ. وفي هذا الوقت ما تزال الشركات الألمانية مترددة بحجة أن الاستقرار غير كاف. وردّ فواز ذلك إلى عدم التفريق بين الاستقرار والسلام. فتأمين الأول لا يتطلب انتظار تحقيق الثاني وأن كان يتأثر به. وذكر أن لبنان اليوم بلد مستقر حيث المؤتمرات والمهرجانات الدولية وباقي الأنشطة على مدار العام. وهناك فرص استثمار تحقق ميزات الجمع بين إمكانات لبنان وأسواق الدول المجاورة كسورية والأردن. وشجع الألمان على زيارة بلده الذي يقدم مختلف الخدمات التي يطلبونها. كما دعا المسؤولين في ألمانيا إلى تشجيع أبناء بلدهم على القيام بذلك.

نقيش: خطة جزائرية



بلقاسم نقيش المفتش العام في وزارة السياحة والصناعة التقليدية في الجزائر ألقى كلمته بالنيابة عن الوزير **لخضر ضرباني** راعي الملتقى بصفته رئيساً لمجلس وزراء السياحة العرب. ومما جاء فيها أن السياحة عرفت تطوراً كبيراً في البلدان العربية، ما يعكس إدراجها على رأس خطط التنمية في هذه البلدان. وقد استدعى هذا التطوّر بالإضافة إلى إقامة هيئات وتنظيمات مهنية متخصصة في كل بلد استحداث مجلس وزاري عربي خاص بالسياحة. وأشار إلى أن هذه البلدان وتقديراً منها لأهمية القطاع السياحي، وفّرت عوامل الجذب للاستثمار فيه. فهي تستمر في تحديث بناها التحتية وتحديث التشريعات وعقد المؤتمرات واللقاءات التي تهدف أيضاً إلى الاستفادة من خبرات الدول الأخرى. وعليه فإن هذا الملتقى يشكل فرصة ثمينة لاستكشاف إمكانات تدعيم التعاون العربي الألماني. وانطلاقاً من أهمية العنصر البشري في استغلال فرص الاستثمار وتنمية الموارد تعطي البلدان المذكورة أهمية خاصة لتأهيل هذا العنصر. وفي هذا الإطار كُلّفت الجزائر مؤخراً بصفتها رئيساً للمجلس الوزاري العربي للسياحة التفاوض مع الجانب الألماني بهدف تأمين منح تدريب وتأهيل للشباب العربي في المجال السياحي. وفي مجال حديثه عن بلاده ذكر أنها تطمح لإعادة مبادلاتها السياحية مع ألمانيا والتي بدأت بالانتعاش مجدداً، حيث يتوجّه المزيد من الألمان إلى الجزائر، وهي تعلّق آمالاً كبيرة على غرفة التجارة والصناعة العربية الألمانية بهذا الخصوص، كما ذكر أن الظروف عادت إلى طبيعتها في الجزائر بفضل قانون الوئام الوطني الذي بادر به الرئيس **عبد العزيز بوتفليقة** وأيّدته مختلف الفئات الاجتماعية. وعن مناخ الاستثمار السياحي تطرّق إلى خطة ستراتيجية وضعتها الحكومة بهدف تحقيق تنمية سياحية مستديمة تقوم على فتح أبواب الاستثمار المحلي والأجنبي على مختلف الأصعدة. وتقوم هذه الخطوة على ثلاث دعائم:

1 – تنفيذ برنامج استثماري يهدف لإقامة 174 منطقة سياحية أجريت عليها دراسات الجدوى.

2 – خصخصة 74 وحدة فندقية تابعة لقطاع الدولة.

3 – دفع الترويج السياحي بما يؤدي إلى تدفق المزيد من الأفواج السياحية التي بدأت بالعودة إلى الجزائر.

لجنة عربية ألمانية مشتركة

وتأكيداً على أهمية حشد الإمكانات لتحقيق نقلة نوعية على صعيد العلاقات الاقتصادية العربية الألمانية، تقرّر في اجتماع جانبي أثناء فعاليات الملتقى تشكيل لجنة تضم ممثلين عن غرفة التجارة والصناعة العربية الألمانية والبرلمان الاتحادي واتحاد اقتصادات السياحة الألماني ووزارة الاقتصاد والتكنولوجيا الاتحادية. وحدّدت أولى مهامها بوضع تقرير عن المستوى الذي وصلت إليه هذه العلاقات بغية اتخاذ خطوات عملية ومدروسة لتحسينها وخصوصاً في المجال السياحي. واتفق المجتمعون على أن تركّز هذه الخطوات على:

1 – قيام ألمانيا ودول الاتحاد الأوروبي بدعم البلدان العربية في مجال التأهيل والتدريب وتحسين مستوى البنية التحتية.

2 – نقل الخبرات والتقانات الألمانية في القطاع السياحي إلى البلدان العربية.

3 – تقديم المساعدات الرامية لتجاوز الصعوبات والعوائق التي تحول دون تدفق الاستثمارات السياحية. ■



د.محمد السعدي

يُعتبر الدكتور محمد السعدي رئيس غرفة التجارة والصناعة العربية الألمانية واحداً من رجال الأعمال العرب البارزين في ألمانيا. وهو أوّل عربي ينتخب رئيساً لغرفة عربية مشتركة وان كان أنتخب لهذا المركز بوصفه ألمانياً.

وعندما يُسأل السعدي عن أسرار ذلك يقول: "التعامل على أساس الصدق والصراحة والإيمان وهذا ما تعلمته في بيئتي البصراوية جنوب العراق والتي أعتزّ بها".

بدأت قصة نجاحه في بلاد الاغتراب يوم كان في ريعان الشباب. "جئت بقطار الشرق السريع ولم يكن في جيبي سوى بضعة دنانير".

ثم بدأت رحلته الثانية مع الدراسة وكسب بعض المال لتمويلها، وبعد التخرّج عمل في مؤسسات ألمانية مرموقة اكسبته الخبرة قبل أن يخوض ميدان العمل الحر ويحقق فيه نجاحاً جاز التساؤل معه عن حجم ثروته. ويقول د. السعدي ان ثروته ليست في المال بقدر ما هي في علاقاته الأكثر من واسعة مع أصحاب القرار السياسي والاقتصادي في ألمانيا التي تشمل رجال الأعمال وتصل إلى أوساط الحكومة الاتحادية وعلى أعلى المستويات.

وبلوغ السعدي هذا المركز، لم يأتِ من فراغ بل من النشاط المتنوّع الذي حققه في مجالات الاتصالات والبحوث والنقل والسياحة على مدى ربع قرن، انطلاقاً من مدينة نورنبرغ في مقاطعة بافاريا. وخير دليل على الثقة بالرجل انتدابه ممثلاً للاقتصاد البافاري لدى اتحاد غرف التجارة والصناعة الألماني وعضواً في لجنة الشؤون الخارجية لدى هذا الاتحاد الذي يعتبر أحد أهم صانعي القرار في ألمانيا.

ولا شك أن خدمته للاقتصاد الألماني واعتزازه بأصله العربي كانا وراء نجاح السعدي في رئاسة غرفة التجارة والصناعة العربية الألمانية في العام 1998، حيث شهدت العلاقات بين الجانبين زخماً قوياً، بفعل نشاط الغرفة لا سيما من خلال الملتقى السياحي الذي يقام سنوياً متزامناً مع المعرض السياحي في برلين، وكذلك من خلال الملتقى الاقتصادي.

معرض السياحة العالمي في برلين 2001

مشاركة عربية كثيفة وتنوّع في أساليب الترويج

برلين – ابراهيم محمد

أثبت معرض السياحة العالمي في برلين ITB Berlin مجدداً أنه المعرض الأهم من نوعه في العالم. فقد شارك في دورته التي أقيمت من 3 ولغاية 7 آذار/مارس الفائت أكثر من عشرة آلاف عارض حضروا من 179 دولة ومنطقة. كما زاره نحو 60 ألف متخصص قدموا من 199 دولة ومنطقة. أما عروضه فشملت مختلف المجالات السياحية التقليدية منها والحديثة، وكان في مقدمتها العروض الثقافية وعروض سياحات الشباب والحوافز والمغامرات والاستجمام والصحة والرياضة والإستكشاف.

وكما في الدورات السابقة حضرت معرض هذا العام جميع الدول العربية تقريباً بأجنحة كبيرة ضمّت ممثلي القطاع السياحي العام والخاص، وكان على رأس الوفود كبار مسؤولي هذا القطاع من وزراء ورؤساء هيئات ومدراء مؤسسات. وجاء تصميم الأجنحة ليتناسب مع التراث والتقاليد السائدة. والملفت للنظر في مشاركة هذه السنة زيادة العروض الفولكلورية وخصوصاً على صعيد الرقص والفنون الشعبية، كما أن الصناعات التقليدية وكيفية ممارستها كانت ممثلة بالعديد من الأجنحة.

سورية ولبنان والأردن وفلسطين

مشاركة هذه البلدان لم تتميز فقط بتنوع العروض سيما الثقافية منها وحسب، فقد ركّزت أيضاً على الترويج ليس فقط في إطار البلد الواحد وإنما على امتداد البلدان الثلاثة الأولى أي سورية ولبنان والأردن.

"العارضون اللبنانيون يقدمون خدماتهم عبر سورية والأردن كونهما يشكلان مع لبنان منطقة تاريخية وحضارية مشتركة" أوضحت بشرى حفار مندوبة وزارة السياحة اللبنانية إلى المعرض. وأضافت أن



رايموند هوش المدير العام لمؤسسة معارض برلين



جناح الإمارات



جناح تونس

الوزارة تدعم هذا التوجه من خلال التنسيق مع البلدين الشقيقين حيث تمّ البدء بإصدار النشرات المشتركة. كما تحدثت عن التنوع الذي يشهده المنتج السياحي اللبناني على صعيديْ سياحات التزلج والمهرجانات والحوافز. ويذكر **ياسين الطيان** مندوب شركة نحاس للسياحة والسفر أن صغر البلدان المذكورة وتكامل إرثها الحضاري تجعل السائح يفضل زيارتها دفعة واحدة وهذا ما نستجيب له كشركات متخصصة. أما الدكتورة **إيمان عبد الكريم** مديرة العلاقات السياحية في وزارة السياحة السورية فأوضحت أن تعاون البلدان الثلاثة على صعيد الترويج المشترك قطع مراحل مهمة. وهناك توجه نحو القيام بحملات مشتركة على الصعيدين العربي والخارجي، ويتم هذا في الوقت الذي يتم فيه زيادة المخصصات المالية للترويج والعمل على إطالة المواسم السياحية من خلال تنويع عروض المهرجانات والكرنفالات. وكانت هذه الأخيرة من أبرز المنتجات التي روّج لها الأردن كبلد ناهض في هذا المجال. وبدورهم حاول الفلسطينيون الترويج لمنتجهم السياحي وإبقائه في الأذهان على الرغم من الظروف المأساوية التي يعاني منها تحت وطأة الحصار والقمع الإسرائيليين.

الخليج العربي واليمن ومصر

على صعيد المشاركة الخليجية كان على المرء أن يكتشف مدى التحسن الكبير الذي يحققه الخليجيون سياحياً عاماً بعد عام. وهذا ما دلّت عليه العروض التي تنوعت لتشمل سياحات الترفيه والرياضات والحوافز والغوص والصحراء والثقافة ...الخ. وبرز الحضور الإماراتي وخصوصاً من خلال إمارة دبي التي أصبحت قبلة سياحية مالية وعالمية على حدّ تعبير **ابراهيم حسن أهلي** مدير إدارة الترويج الخارجي في دائرة السياحة لحكومة دبي. ويدل على ذلك أن مجلة غلوبو Globo أعطت الإمارة جائزة أفضل وجهة سياحية للمرة الثانية. وفي الوقت الذي يحرص فيه العمانيون على التعريف ببلادهم كمنطقة للسياحة الثقافية والتاريخية تراهم يهتمون بشكل متزايد بالسياحتين البحرية والصحراوية وفقاً لما ذكرته **سلمى الطوقي** رئيسة قسم دراسة الأسواق السياحية في وزارة التجارة والصناعة لسلطنة عمان. وأضافت أن بلادها تريد استغلال ثرواتها السياحية على أساس مدروس وبما يتناسب مع العادات والتقاليد. وفي الجناح الكويتي كان الاهتمام منصبّاً على تسويق الكويت لسياحة الخدمات سيّما للذين يستخدمون مطارها للوصول إلى البلدان المجاورة. وذكر **خلف المانع** رئيس مكتب العطلات في الخطوط الجوية الكويتية أن هناك برامج متكاملة تقدم لهؤلاء وتشمل المبيت والتسوق... الخ. وكما في المرات



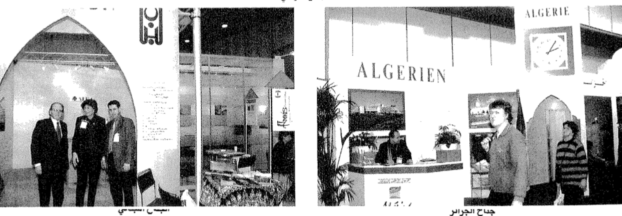
الجناح السوري وتبدو د. إيمان عبد الكريم مديرة العلاقات السياحية (سورية)



جناح شركة نحاس السورية للسياحة والسفر

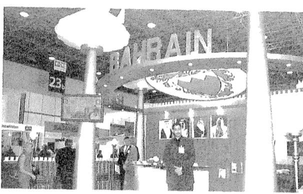


الجناح الأردني

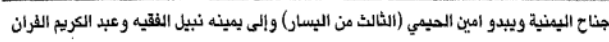


جناح الجزائر

الجناح اليمني




جناح البحرين ويبدو اشرف حافظ



جناح اليمنية ويبدو امين الحيمي (الثالث من اليسار) وإلى يمينه نبيل الفقيه وعبد الكريم الفران

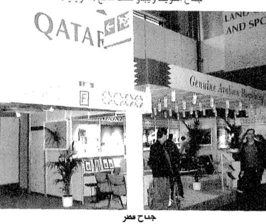
السابقة تميّزت العروض البحرانية بالتكامل لتشمل بالإضافة إلى سياحة المؤتمرات والحوافز السياحية التاريخية وسياحة صيد اللؤلؤ التي يوليها المسؤولون هناك أهمية متزايدة كما ذكر **أشرف حافظ إمام** اخصائي أول التسويق السياحي في مصلحة شؤون السياحة في دولة البحرين. وعلى الجانب الآخر من شبه الجزيرة العربية كانت اليمن ممثلة بجناح عَكَسَ طراز الفن المعماري اليمني بصورة أثارت الإعجاب. ومن خلال تنوع المنشورات بمختلف اللغات وتعدد الشركات التي حضرت بدا من الواضح أن اليمنيين قطعوا شوطاً مهماً على صعيد الترويج السياحي. وكانت الخطوط الجوية اليمنية الأكثر تألقاً وحضوراً بين العارضين. وذكر **أمين الحيمي** نائب المدير العام فيها أن ذلك يعكس التحسن المستمر على صعيدَيْ الخدمات وتحديث أسطول الطائرات العاملة إضافة إلى الانتشار الأوسع. فهناك خط جديد إلى ميلانو ورحلة إضافية إلى كل من بيروت وكراتشي. وأوضح **نبيل الفقيه** مدير التسويق أن هذا التوسع يواكبه تحسين مستوى الضيافة والخدمات الأرضية. وفي الجناح المصري الضخم تجمعت عشرات الشركات حول مجسّم هرم أقيم في وسطه. ولفت النظر الأهمية المتزايدة التي تلعبها سياحة البحر الأحمر حيث تشهد شواطئه المصرية نهضة سياحية نادرة.



جناح مغرب



جناح الكويت ويبدو خلف المانع (الكويتية)



جناح قطر

المغرب العربي

الحضور المغربي كان بالدرجة الأولى تونسياً ومغربياً. فالجناح التونسي ضمّ من العروض ما يناسب مختلف الأذواق. وبدا من الواضح أن تونس تعدّ العدة لمواكبة متطلبات سائح المستقبل. وهكذا زادت من عروضها في مجالات السياحات الصحية والتحفيزية والثقافية والبيئية. وينطلق ذلك من ستراتيجية تنمية سياحية تهدف للحفاظ على المستوى السياحي الذي وصلت إليه البلاد على حدّ تعبير **محرز الساخن** مندوب هيئة السياحة التونسية وممثلها في برلين. وعلى غرار الجناح التونسي ازدحم الجناح المغربي بالعارضين لمختلف أنواع السياحات من ثقافية وتاريخية إضافة إلى سياحة الجبال والصحراء والشواطئ. وقد عكس ذلك مجمل المنتج المغربي الذي يقوم على الجمع بين مقومات التاريخ والطبيعة وأحدث وسائل الراحة والاستجمام على حدّ تعبير **عبدالله الوزكاني** مسؤول التسويق بالمكتب الوطني المغربي للسياحة في دسلدورف/ألمانيا. وإلى جانب تونس والمغرب كان هناك حضور جزائري وموريتاني لا بأس به. وقد ركّز الحضور الجزائري على أهمية الجزائر كبلد ذي إمكانات سياحية ضخمة وخصوصاً على صعيد السياحة الصحراوية وسياحة الاستكشاف في الوقت الحاضر. أما الموريتانيون فأبرزوا محاسن بلدهم الذي يتمتع بساحل أطلسي نظيف وصحراء مترامية إضافة إلى العديد من المحميات الطبيعية النادرة.■



السعودية تعلن قريباً أسماء الشركات الفائزة

الغاز يعطي الدفء للإستثمارات الأجنبية

بعد ثلاثين عاماً على خروج شركات النفط العالمية من المملكة العربية السعودية وتأميم قطاع النفط السعودي، تعود هذه الشركات إلى المملكة آملة في الإفادة من الفرص التي يقدّمها الغاز الطبيعي، بينما تأمل الحكومة السعودية في أن يكون ذلك فاتحة لحركة استثمارية شاملة في مختلف القطاعات الاقتصادية بهدف التحوّل من اقتصاد السلعة الواحدة إلى الاقتصاد المتنوع، على الرغم من بعض المخاوف لدى الشركات المستثمرة.

من المنتظر أن تعلن السعودية قريباً عن أسماء الشركات الأجنبية الفائزة في مناقصات مشاريع تطوير قطاع الغاز الطبيعي في المملكة، والتي سيتم توقيع اتفاقيات تفاهم معها لهذا الغرض. فالمملكة تنوي تنفيذ برنامج استثماري طموح يقضي بجلب نحو 160 مليار دولار أميركي من الاستثمارات خلال السنوات العشرين المقبلة. يهدف البرنامج إلى إنماء القطاع الصناعي لتخفيف اعتماد اقتصاد البلاد على الموارد النفطية. وتشكل هذه الموارد حالياً نحو 37 في المئة من مجمل الناتج المحلي العام ونحو 85 في المئة من قيمة الصادرات، وما بين 70 و75 في المئة من مجمل العائدات المالية للدولة. وتذكر مصادر حكومية أن الهدف الرئيسي من هذا البرنامج هو مضاعفة نسبة مساهمة القطاع الصناعي في الاقتصاد من 10 في المئة من الناتج المحلي إلى 20 في المئة مع حلول العام 2020..

وتأمل المملكة في أن يُعطي الاستثمار الأجنبي في قطاع تطوير الغاز الطبيعي على جميع مراحله، دفعة كبيرة للاستثمار في القطاعات الصناعية الأخرى. ويقدر مجمل احتياطي الغاز الطبيعي المؤكد في المملكة بـ204،5 تريليون قدم مكعبة (ق/م) منها 68 تريليون ق/م من الغاز غير المصاحب و136،5 تريليون ق/م من الغاز المصاحب. ويتركز نحو نصف كميات الغاز المصاحب في حقل الغوار.

وفي السوق المحلية يشكّل الغاز الطبيعي حالياً 42 في المئة من مجمل استهلاك الطاقة، ومن المنتظر أن تصل هذه النسبة إلى 68 في المئة في العام 2005، ما يظهر مدى القدرة الكامنة للقطاع محلياً، بالإضافة إلى الإرباح التي يمكن تحقيقها من خلال التصدير.

وعلى هذا، وزعت الحكومة السعودية المناقصات على ثلاثة مواقع رئيسية للانتاج هي:

1– موقع منطقة جنوب الغوار في المنطقة الشرقية. وتقدمت بعروض على هذا الموقع كل من شركة رويال داتش/شل، شركة بريتش بتروليوم (BP) البريطانية، شركة ENI الإيطالية، شركة توتال– فينا– الف الفرنسية، شركة شيفرون الاميركية، واكسون موبيل الاميركية.

2– موقع البحر الاحمر، تقدّمت بعروض على تطوير هذا الموقع كل من الشركات التالية: توتال – فينا – الف، "اكسون موبيل" و"ماراثون بتروليوم" الاميركية، و"كونوكو".

3– موقع الربع الخالي في محيط حقل شيبا، والشركات التي تقدمت بعروض عليه هي: توتال – فينا – الف، فيليبس بتروليوم، كونوكو، أوكسيدانتال بتروليوم وإنرون. و أضيفت اسماء شركتي إكسون– موبيل و رويال داتش / شل إلى هذه اللائحة لاحقاً.

وبرزت بوادر الاتجاه الانفتاحي الجديد على الإستثمار الأجنبي في قطاع الطاقة خلال زيارة قام بها ولي العهد السعودي الأمير **عبد الله بن عبد العزيز** الى واشنطن في ايلول/سبتمبر 1998، التقى خلالها ممثلين لسبع شركات نفطية أميركية هي شيفرون واكسون وموبيل وتكساكو وآركو وكونوكو وفيليبس. وطلب الامير عبد الله من مسؤولي هذه الشركات التقدم منه بمجموعة من "المقترحات والتوصيات" حول الدور الذي يمكن لهذه الشركات أن تلعبه في قطاع الطاقة السعودي.

ومنذ ذلك الحين، تقدمت شركات النفط العالمية (وليس فقط من الولايات المتحدة الأميركية) بنحو 20 مشروعاً مبدئياً للاستثمار في قطاع النفط والغاز في المملكة. وأدى ذلك الى بدء المناقشات الفعلية في 16 نيسان/أبريل 2000. وتضاربت المعلومات حول حجم الاستثمارات التي ستوظف بنتيجة هذه العمليات. ففي حين ذكرت معلومات صحفية أن قيمة هذه الاستثمارات قد تصل الى 100 مليار دولار أميركي، أكدت مصادر مطلعة في القطاع أن الاستثمارات المطلوبة لتطوير منابع الغاز الطبيعي في المواقع المطروحة لا تتعدى 25 مليار دولار. وأضافت المصادر أن الشركات النفطية المهتمة تقوم "بعرض عضلات مالي" و أنها أعربت عن استعداد كل شركة منها باستثمار ما بين ثلاثة وعشرة مليارات دولار أميركي في العروض التي تقدمت بها.

وفي حين أحيطت المفاوضات بستار من السرية التامة، تسربت معلومات تقول أن معظم الشركات تقدمت بمشاريع تتعلق بتطوير وإنتاج ومعالجة وتصريف الغاز الطبيعي، بينما أقلية منها تقدمت بمشاريع أخرى لبناء مصاف نفطية ومصانع للزيوت تهدف الى تطوير حقول نفطية جديدة. وربما أدى ذلك إلى إقتناع الحكومة بأن فرص الاستثمار الحقيقية تكمن حالياً في قطاع الغاز لان قطاعي إنتاج النفط وتكريره قد وصلا إلى حد الاكتفاء، بل أن القدرة الإنتاجية لكل منهما تخطت حجم الاستهلاك المطلوب.

وفي ضوء الفرص الاستثمارية العديدة التي سيوفرها قطاع الغاز الطبيعي، وقدرته على جلب استثمارات مهمة في قطاعات صناعية أخرى، لجأت الحكومة السعودية إلى اعتماد إصلاحات وتأمين حوافز للإستثمار عامة. وتضمنت هذه الحوافز بعض الإعفاءات الضريبية وضمان حق الملكية الكاملة. وأوضحت مصادر حكومية أن الإجراءات تهدف إلى مساعدة المستثمرين الأجانب لترسيخ وجودهم في الأسواق السعودية ومن ثم إنماء أعمالهم، إذ أن الحكومة تدرك تماماً أن هناك حاجة ملحة لخلق البيئة الاستثمارية الملائمة لنمو عمليات هذه الشركات.

ظروف اقتصادية ملائمة

يبدو أن الظروف الاقتصادية التي تشهدها المملكة حالياً مؤاتية لتشجيع الشركات النفطية على الدخول في لعبة المناقصات والمفاوضات هذه. فالمملكة حققت نمواً اقتصادياً ومالياً لم تر مثيلاً له منذ 17 عاماً. فحققت ميزانية الدولة للعام 2000 فائضاً لأول مرة منذ زمن بعيد، كما توقّعت بعض التقارير الاقتصادية أن تكون موازنة العام 2001 متوازنة من ناحية الإنفاق والموارد، الأمر الذي يدعم ثقة المستثمر الأجنبي إلى حد أن بعض الشركات المستثمرة تعتبره بمثابة الضمان الحكومي لمستقبل الشركات الأجنبية واستثماراتها.

ويأتي هذا التحسن المالي نتيجة لارتفاع أسعار النفط خلال العام الماضي. وهو يعطي الحكومة السعودية فرصة لتنفس الصعداء بعد فترة من العجز المزمن في الموازنات العامة على مدى عقدين متتاليين. ومعروف أن هذا العجز المتراكم دفع مستويات الدين الداخلي الى نحو 534 مليار ريال، كما أنه أثّر بدوره على النمو الاقتصادي عامة كون الحكومة هي المحرك الرئيسي لاقتصاد المملكة.

ولكن تغير طالع أسعار النفط، ساعد على تحسين الوضع المالي في البلاد وساهم بالتالي في إعادة الثقة لدى المستثمر الأجنبي. وقُدّر تقرير صادر عن البنك السعودي الامريكي نسبة النمو الاسمي في الناتج المحلي العام للعام 2000 بـ 15،5 في المئة، كما قُدّر نسبة النمو الحقيقي بـ 4،1 في المئة.

موقف المستثمرين

ليس سراً أن بعض شركات النفط التي دخلت في عملية المفاوضات الأخيرة مع الحكومة أعربت عن بعض التحفظات على قانون الاستثمار الجديد الذي أقرّته الحكومة السعودية في نيسان / أبريل 2000 بدعوى أنه لا يعطي الضمانات الكافية للشركات العاملة في مجالات الطاقة وخصوصاً في ما يتعلق بالمنافسة المتوقعة من شركة الكهرباء السعودية للشركات العالمية التي ستدخل في مجال توليد الكهرباء كجزء من مشاريع تطوير حقول الغاز الطبيعي، كذلك الأمر بالنسبة للشركات التي ستدخل في مجال الصناعات البتروكيميائية والمنافسة التي قد تتعرض لها من قبل شركة SABIC في السوق المحلية.

وعلى الرغم من ضبط تعرفة الكهرباء في المملكة بشكل يضمن مصلحة المستهلك والمنتج على السواء، فإن الشركات تتخوف من تقلبات أسعار السوق الدولية ومدى تأثيرها على كلفة الإنتاج وبالتالي على المردود من استثماراتها عامة. وذكر مصدر مطلع انه في حال لم تعط الحكومة الضمانات الكافية فقد يكون الخيار الأفضل امام الحكومة هو تقديم المزيد من الاغراءات الضريبية والتوصل إلى صيغ حلول مقبولة من كل الأطراف المعنية في ما يتعلّق بحماية الاستثمارات، خصوصاً وأن معظم الشركات المشاركة في المفاوضات تعتبر أن كلفة استخراج الغاز ستكون عالية نسبياً، ما يتطلب مردوداً جيداً على الاستثمارات في عمليات التنقيب والاستخراج.

ولدى الشركات المستثمرة أيضاً بعض الملاحظات على الحوافز الضريبية التي يقدمها قانون الاستثمار الجديد والذي يقضي بتخفيض معدل الضريبة على أرباح الشركات من 45 في المئة الى 30 في المئة، إذ أن بعض شركات المحاسبة العالمية اعتبرت أن هذا التخفيض قد لا يكون حقيقياً، خصوصاً وأن أساليب تحديد الكلفة التشغيلية في عمليات التدقيق لا تزال تجري بشكل غير علمي، ما يعني أن تعديل قانون الاستثمار يجب أن يُرفق بتعديلات على قوانين المحاسبة.

وفي ما يخص الضرائب أيضاً، ذكرت مصادر مطّلعة أن شركة أرامكو السعودية ومصلحة الضرائب في الحكومة يميلان إلى إجتهاد يقول بأن الأرباح الناتجة من استثمارات الغاز يجب أن تخضع لقانون ضرائب النفط المتبع منذ منتصف السبعينات والذي يحمّل الشركات النفطية أعباءً هائلة قد تصل الى 85 في المئة.

على الرغم من أن قوة الاقتصاد السعودي بعد ارتفاع أسعار النفط والغاز عالمياً، ساهمت في دعم ثقة المستثمرين، إلا أن هذه القوة الاقتصادية نفسها قد تخلق بعض المخاوف لدى الشركات العملاقة المتفاوضة مع الحكومة، لأنها تضع الحكومة في موقع تفاوضي قوي. بالإضافة إلى ذلك، فإن ابتعاد الحكومة عن اخذ الضغوطات السياسية في الاعتبار واعتماد ستراتيجية جديدة تقضي بفتح أبواب المنافسة بين الشركات المتقدمة بعروض وصنع القرار على أساس المصالح السعودية، واعتماد الحد الأقصى من الشفافية في تنفيذ المشاريع قد يؤثر على ربحية الشركات المستثمرة في قطاع الغاز، خصوصاً في حال تعرضت الأسواق لصدمات في المستقبل.

ومن ناحية أخرى، طالبت بعض الشركات المتقدمة بعروض حول مشروع جنوب الغوار، بتوفير معلومات كافية حول بنية وموارد واحتياطات الغاز في هذا الحقل الذي يعتبر الأهم بين المواقع الثلاثة المطروحة، خصوصاً وأن بعض هذه الشركات تخشى أن لا تكون هذه المنطقة محتوية على كميات من الغاز الطبيعي تكفي لتوفير الغاز المطلوب للمشاريع العملاقة التي تنوي بناءها، هذا مع العلم أن اللجنة العليا للنفط والمعادن واللجنة الوزارية المولجة بالإشراف على عملية المفاوضات أكّدت استعدادها لتقديم جميع المعلومات المطلوبة، والتفاوض على حلول مقبولة من الطرفين.

يبقى التحدي الكبير في تحديد تفاصيل العلاقة بين الشركات العالمية وشركة أرامكو السعودية. فهذه الشركة تحمل في يدها مفتاح نجاح الشركات الأجنبية، وتلعب دوراً محورياً في المفاوضات التي ستتبع التوقيع على مذكرات التفاهم معها. كما تلعب دوراً رئيسياً في مجال توفير المواد الأولية والبنية التحية للمشاريع المطروحة، وستؤدي دور المشرف على عمليات الشركات. كل هذه العوامل تنظر إليها الشركات الأجنبية بشيء من الترقب والحذر لأنها ستكون المرة الأولى التي تدخل فيها هذه الشركات في عمليات لا تكون السيادة فيها لإداراتها وهذا الوضع الجديد يحتاج إلى كثير من التأقلم والتدريب وهنا تكمن القضية. ■

د. ناجي أبي عاد



أثناء التوقيع على الاتفاق

أول خطوة عملية للمشروع

الإمارات وقطر توقّعان على اتفاق "دولفين" للغاز

الحدث البارز الذي وُلد على هامش مؤتمر الدوحة الرابع للغاز الذي استضافته العاصمة القطرية، تمثل في التوقيع على اتفاق "دولفين" بين قطر والإمارات، الذي يشكل الخطوة العملية الأولى في هذا المشروع الحيوي الذي انطلقت فكرته منذ بضع سنوات.

وتضمّن الاتفاق شروطاً تفصيلية بخصوص المشروع تناولت مبادئ التفاهم بين قطر والإمارات لاقتسام عمليات التطوير والإنتاج.

ووقّع الاتفاق عن الجانب القطري وزير الطاقة والصناعة رئيس مجلس إدارة قطر للبترول **عبد الله بن حمد العطية** ووقّع عن الجانب الإماراتي **أحمد علي الصايغ** عضو مجلس إدارة مجموعة "أوفست".

ويتعلق مشروع الـ"دولفين" بتطوير منشآت إنتاج الغاز من طبقة الخف في موقع التعاقد داخل حقل غاز الشمال، ونقل هذا الغاز إلى مصنع تجميع ومعالجة الغاز بـ"رأس لفان" تمهيداً لفصل المكثفات والايثان وغاز البترول المسيل والكبريت ومن ثم يتمّ نقل الغاز الخفيف الخالي من الكبريت بكميات تصل إلى 2000 مليون قدم مكعّب في اليوم عبر خط أنابيب تحت الماء بطول 350 كلم إلى منطقة الطويلة في أبو ظبي وجبل علي في دبي.

وقد اختار مكتب المبادلة الإماراتي الشركاء الستراتيجيين في شركة دولفين المحدودة للطاقة وهما "توتال - فينا - الف" الفرنسية و"انرون" الأميركية، لتنفيذ مشروع غاز دولفين. وتمتلك مجموعة المبادلة 51 في المئة من أسهم شركة دولفين المحدودة للطاقة، في حين تتقاسم كل من (الف الخليج المحدودة) و(انرون الخليج القابضة المحدودة) نسبة الـ49 في المئة المتبقية بواقع 24,5 في المئة لكل منهما. وتتولى مجموعة المبادلة عملية التطوير الشاملة للمشرع في حين يتولى الشركاء الستراتيجيون مسؤولية تطوير عملية الاستكشاف والإنتاج والنقل على التوالي.

وفي تعليق للوزير القطري على التوقيع، قال بأن مشروع دولفين سيكون له مردود إيجابي على الاقتصاد في كل من قطر والإمارات، كما أنه يضع حجر الأساس لتعاون وتكامل على نطاق كبير بين دول مجلس التعاون، وهو ما يتطلّع قادتنا إلى تحقيقه. وأضاف: "يسعد قطر للبترول أن تلعب دوراً محورياً في هذا الإطار، فضلاً عن ذلك فإن هذا المشروع الذي يعدّ الأول في تصدير الغاز عبر خطوط الأنابيب من شأنه أن يضفي بُعداً جديداً للجهود الرامية إلى تحقيق المزيد من الاستغلال لاحتياطات الغاز الضخمة في قطر. ومن المؤمل أن يشجّع هذا المشروع على إنشاء شبكة الغاز في دول مجلس التعاون انطلاقاً من قطر، وهو المشروع الذي ظل قيد البحث والدراسة لسنوات عدة".

وأكّد وزير الطاقة والصناعة بأن القيادة لسياسية القطرية وخصوصاً الأمير **الشيخ حمد بن خليفة آل ثاني** يولي أهمية كبيرة هذا المشروع.

أما **الصايغ** فذكر أن "هذا المشروع يوفر فاقاً واعدة للتصنيع في دولة الإمارات التي تتزايد فيها الطلب على الغاز بمعدل 10 في لمئة سنوياً ولا سيما في قطاع الكهرباء. يعتمد مشروع دولفين على حجم الطلب، وهو يكمل عمليات الغاز في شركة أبو ظبي الوطنية للنفط. إن هدفنا الرئيسي هو تلبية احتياجات قطاع الكهرباء".

وفي معرض تعليقه على المشروع، قال **كريستوف دي مارغيري** نائب الرئيس التنفيذي للاستكشاف والإنتاج في "توتال فينا الف" ان هذه هي المرة الأولى منذ سنوات عدة التي يتمّ فيها تنفيذ مشروع صناعي ضخم يضمّ العديد من دول الشرق الأوسط، ونحن منذ وقت طويل نقدم الدعم اللازم لهذه المشاريع، ونأمل أن يحذو الآخرون حذونا.

وقال **باتريك رامبو** رئيس توتال لعمليات الاستكشاف والإنتاج في الشرق الأوسط: "إن "توتال الف" لها عمليات في جميع دول الشرق الأوسط التي تسمح بالاستثمارات الأجنبية، وإننا سعداء لأن نشارك في هذا المشروع الضخم بالنسبة لدولة قطر ودولة الإمارات العربية المتحدة، وإننا على يقين من أن هذا المشروع يتيح لنا فرصة جديدة لإبراز خبراتنا في مجال مشاريع تطوير الغاز".

وعبّر **ريتشارد برجسكر** رئيس ومسؤول العمليات في شركة (انرون) في الشرق الأوسط عن المشاعر نفسها قائلاً: "إنه يسعد (انرون) أن تتاح لها الفرصة للمساعدة في تطوير هذا المشروع الرائع والمهم، وإننا على يقين بأننا كأكبر شركة للغاز الطبيعي في العالم وكرواد في تمويل وتنظيم مشاريع الطاقة الكبرى، فإنه باستطاعتنا أن نساهم في هذا المشروع، ونعتقد بأن مشروع دولفين سيكون عاملاً محفزاً على النمو الاقتصادي والتطور في المنطقة، فضلاً عن خلق فرص للاستثمار".

إضافة إلى مشروع دولفين، وعلى هامش أعمال المؤتمر أيضاً تمّ التوقيع بالأحرف الأولى على اتفاقية المشروع المشترك بين قطر للبترول وساسول (جنوب أفريقيا) لتسييل الغاز الطبيعي، وقد تمّ الاتفاق على هذا المشروع خلال اليوم الأول للمؤتمر.■

وزير السياحة ممدوح البلتاجي:

مصر دفعت سياحياً فاتورة الانتفاضة



تملك مصر العديد من المقومات السياحية التي تضعها في مصاف المقاصد السياحية الأولى، لكن السياحة أصبحت صناعة تخضع لمقومات عدة ولم تعد تقتصر على مجرد كمّ من الآثار المتوافرة، بل تعددت أنواعها وأساليب الدعاية لها. وبدأت مصر تواكب هذا التطور المتنامي بفضل رجل السياحة الأول و"مايسترو" صناعتها السياحية د. ممدوح البلتاجي وزير السياحة الذي كان معه هذا الحوار:

■ **ما هي الإضافات الجديدة على أجندة مصر السياحية؟**

□ هناك عناصر للجذب السياحي وهي مفردات المنتج السياحي في مصر التي أصبحت قادرة أن تقدم فضلاً عن السياحة التاريخية، سياحة المنتجعات البحرية في البحر الأحمر وسيناء، وسياحة الرياضات الصحراوية، السياحة العلاجية، سياحة المؤتمرات والمعارض الدولية، سياحة البيئة والحوافز والرحلات النهرية. ونحن نثري المنتج السياحي بإضافة المزيد من الأحداث، وهذا هو جوهر فكرة "الأجندة" حيث تصل هذه الأحداث إلى 32 حدثاً ثابتاً من حيث التوقيت والمكان، فتتكرر سنوياً. وبهذه الأحداث يمكن إقامة نشاط ترويجي لجذب المزيد من السياح، فضلاً عمّا تتيحه من فرص للترويج الثقافي والفني والرياضي، ومع هذه الأجندة يتطور الأداء وتنمو القدرات التسويقية ويتزايد دور القطاع الخاص.

■ **لماذا تحظى أماكن معينة باهتمام سياحي تفتقده أماكن أخرى مثل الإسكندرية؟**

□ بالنسبة إلى الإسكندرية حصل تطوّر سياحي فيها وساعد على ذلك مشروع قدمته وزارة السياحة لتطوير النسيج المعماري والبنية الأساسية وتشجير المناطق المحيطة بالآثار. أما بالنسبة إلى الصحارى فأمامنا مشوار طويل لإستثمار الثروة البيئية والطبيعية في صحارينا بشكل أفضل، وثمة لجنة وزارية مختصة لتنويع المنتج السياحي وإثرائه وإضافة مناطق وعناصر جديدة إليه.

■ **في عصر التكتلات، هل مصر قادرة على التحديث؟**

□ أعتقد أن القطاع السياحي هو الأقدر على المشاركة بقوة في عملية التحديث لأن هذا القطاع يتفاعل بالدرجة الأولى مع القطاع العالمي، وبدأنا في دراسة تأثير هذه التكتلات وأنشأنا شركة كبرى من التسويق لمجموعة طاقة فندقية بالإضافة إلى شركة مماثلة للنقل السياحي وشركة طيران تتعاون معاً في التسويق. كما نبهنا الشركات الصغيرة من الخطر الذي يتهددها ودعونا إتحاد الغرف لحثها على الإندماج. كما بدأنا، من جهتنا، التشدد في منح التراخيص، وألغينا إصدار تراخيص جديدة للفنادق العائمة لأننا ننشد تكتيل القطاع الخاص ليكون قادراً على المنافسة، ومعيار المنافسة في ظلّ التطورات الدولية هو الجودة. وإتفاقيات تحرير التجارة والخدمات "الجات" و"الجاتس" تؤدي إلى حرية انتقال هذه الكيانات سواء برساميلها أو أشخاصها. ويحكم هذه الحركة مدى القدرة الذاتية للقطاع السياحي الرسمي والخاص على توفير عنصر الجودة، فإذا توافر هذا العنصر فلا يكون هناك غزو. إذاً المشكلة تكمن في الجودة ولذا نمارس رقابة متشددة وصولاً إلى هذا المستوى، ولا بدّ أن تتوافق



مع المعايير الدولية. ولأن السوق الرئيسية لقطاع السياحة خارجية، فلا يمكن أن نضع منتجاً غير مقبول عالمياً.

■ **ثمة شكوى من إرتفاع الأسعار، فماذا فعلت وزارة السياحة لحماية السائح؟**

□ نرتبط في مصر بسياسة التحرير الإقتصادي طبقاً لمعاهدات دولية. وعملية التسعير تخضع لآليات السوق وهي كفيلة بتصحيح التشوهات السعرية. أما إذا بالغت المنشآت السياحية في أسعارها فسينحسر الطلب، وهذا هو قانون "ميكانيزمات" السوق. نحن لا نتدخل في التسعير لكن نساعد فقط على إتخاذ سياسات تسعيرية رشيدة من خلال الدراسات التي نقوم بها للأسواق المنافسة. فنحن أقدر على التعرّف على الأسعار في الأسواق المنافسة والمحيطة، أيضاً من خلال التنسيق والتعاون. وبالفعل نحقق صيغة متقدمة من التنسيق بين الدولة والقطاع الخاص في مجال النشاط السياحي... ونتيجة لذلك ترى النمو والطفرة السياحية الموجودة في مصر. أما في خصوص بعض الشكاوى من المصريين والعرب بأن الأجانب يحصلون على أسعار أقل، فهي شكوى تفتقد إلى الأساس المهني الساري في العالم، إذ أن هناك أسعاراً متباينة في جميع دول العالم ما بين مواسم الذروة والمواسم الراكدة. وواقع الحال أن المصريين والعرب يأتون فرادى وفي مواسم الذروة، وبالتالي هناك سببان لإرتفاع الأسعار بالنسبة لهم. ومثال على ذلك، في السعودية نجد أن سعر إيجار الشقق والفنادق يرتفع في موسم الحج والعمرة. ولذا فإن السياسة

5.5 ملايين سائح العام 2000 انفقوا 4.3 ملايين دولار

السائح العربي هو الأكبر إنفاقاً

مجمع الأديان فكرة رائدة لتنشيط السياحة

السعرية الفندقية في مصر تتحدد بآليات العرض والطلب.

■ **ماذا عن مشروع مجمع الأديان؟**

□ إنه من أقرب المشروعات إلى وجداني وهو مشروع يتم في منطقة مصر القديمة والتي يوجد فيها جامع عمرو بن العاص وهو الأقدم في أفريقيا، وهناك كنيسة "أبو سرجة" المعلّقة، وهي من أقدم شواهد الديانة المسيحية في مصر والتي مرّت بها العائلة المقدسة منذ 2000 عام واختبأت في مغارة "أبو سرجة". كما أن هناك معبد "بن عذرا" اليهودي وهو الأقدم في مصر. وبالتالي فإن تجميع هذه الشواهد الدينية في منطقة واحدة يجعلها ظاهرة زاخرة بالرموز الوطنية والثقافية، وهو بلا شك مجمع حيوي لتنشيط السياحة الدينية في مصر. ولهذا الغرض حصلنا على 42 مليون جنيه كدعم من المعونة الأميركية لحل مشكلة المياه الجوفية في المنطقة، كما قمنا بإصلاح 320 وحدة سكنية من الداخل والخارج بحيث تعود إلى بهاء العمارة. ولقد أقمنا محطة للمطافئ وجمّلنا الأسوار بطول 5 كيلومترات، وأعدنا أحياء سور الفسطاط القديم بـ 54 وحدة (محلات) بالنمط المعماري القديم نفسه وبالحجارة والأخشاب والمشروبات التاريخية نفسها. والإضاءة تمت بشكل يتفق مع التاريخ، وكذلك محطة الأوتوبيس

مجمع الأديان في مصر القديمة : قبل التطوير

والمترو وسوق الفخار بعد أن أزيلت النوافير العتيقة الملوثة للبيئة. ونقيم الآن سوقاً كاملة جديدة لصناعة الفخار وأحيائها بعناصر الوقود الصديقة للبيئة وهو "البوتوغاز" والكهرباء...

ونتيجة لذلك، زادت السياحة في هذه المنطقة بنسبة 600 في المئة، وارتفعت القيمة العقارية وتحولت الحرف عديمة الفائدة والعائد الإقتصادي إلى محلات سياحية وخلقت فرص عمل للمواطنين.

■ **كيف تواجه وزارة السياحة التطور المعلوماتي والتكنولوجي الحديث؟ وكيف تستفيد منه في الترويج للسياحة في مصر؟**

□ هناك مركز قومي لمعلومات السياحة، ولدينا مراكز معلومات لكل الهيئات الثلاث التابعة: التنمية والتنشيط والمؤتمرات. ولدينا أيضاً مراكز المعلومات على الإنترنت بدأ منذ نحو 7 أعوام وهو في تنامٍ مستمر.

■ **بالأرقام، كيف ارتفعت معدلات السياحة في مصر؟**

□ شهد العام 2000 قدوم أكثر من 5,5 ملايين سائح أجنبي وبلغ الدخل السياحي للعام 1999/ 2000– 4,3 مليارات دولار بما يعادل 17 مليار جنيه مصري. كما ارتفعت الطاقة الفندقية من 58 ألف غرفة العام 1993 إلى 107 آلاف غرفة العام 2000. أما الليالي السياحية فارتفعت من 19 مليون ليلة سياحية إلى 33 مليون بين العام 1993 و 2000. أما نسبة النمو فهي 14,8 في المئة وهي عالية جداً بالنسبة للمقاييس العالمية. وفي اعتقادي أنه رغم هذه الأرقام فإن مصر لم

تحصل بعد على نصيبها العادل والمستحق من حركة السياحة العالمية.

■ **هل تأثرت مصر بالأحداث الأخيرة في المنطقة والتحذيرات الأميركية لمواطنيها؟**

□ أكيد حصلت تأثيرات خصوصاً من التحذير الأخير الذي جاء بسبب الإنتفاضة الفلسطينية وأعمال القمع الإسرائيلية.

وقد حصل انحسار حاد لدول الجوار أو المواجهة ومنها الإنخفاض الكبير في السياحة الفلسطينية الوافدة إلى مصر وهي من الدول العشر الأولى الأكثر تصديراً للسياحة إلى مصر. كما انخفضت السياحة الأوروبية الوافدة. فمصر دفعت فاتورة الإنتفاضة من الناحية السياحية.

■ **ماذا تقدم وزارة السياحة لجذب السائح العربي؟**

□ في العام الماضي زار مصر مليون سائح عربي، والسياحة العربية تأتي على رأس أولوياتنا، فالسائح العربي مواطن من الدرجة الأولى في مصر لإعتبارات قومية، ولأنه الأطول إقامة والأكثر انفاقاً ولذا فهو الأجدر بالرعاية. لذلك، قمنا بتخفيض رسوم "التربتيك" من 1000 إلى 100 جنيه، كما تم تسهيل تملك العقارات في مصر. وراعينا الإحتياجات الخاصة للأطفال العرب عن طريق العديد من الملاهي والمنشآت الترويجية.

■ **بالنسبة إلى مهرجان السياحة والتسوّق، هل تمت الإستعانة بخبرات من دبي في هذا المجال؟**

□ عندما علموا في دبي بأننا نريد إقامة مهرجان لهذا الغرض قدموا إلينا طواعية، ونقلوا إلينا كامل خبراتهم ولهم منا الشكر الجزيل.

■ **هل تم تطوير مطبوعات وزارة السياحة؟**

□ بالفعل تم هذا مؤخراً عن طريق مطبوعات عصرية، وراعينا أن تصدر بـ 9 لغات مختلفة لتشمل أكبر قدر ممكن من اللغات السائدة والمتعارف عليها عالمياً.

■ **ماذا عن فكرة المهرجانات المشتركة مع الدول الأخرى؟**

□ لقد تم الإتفاق مع بعض الدول على فكرة هذه المهرجانات. وفي شهر أيار/ مايو المقبل هناك مهرجان مشترك مع فرنسا، وهو مهرجان شامل ثقافي واثري وسياحي وترفيهي بعنوان "المصريون يحبون باريس" ■

القاهرة: جيداء بلبع



باس: افتتاح المنشأة الـ 500

أعلنت شركة فنادق ومنتجعات باس العالمية عزمها افتتاح فندق هوليداي ثيسالونيكي في اليونان في خلال الشهر الجاري، ليرتفع بذلك عدد منشآتها في منطقة اوروبا، الشرق الأوسط وافريقيا إلى 500 منشأة.

ويشكّل الفندق الجديد جزءاً من برنامج توسع رئيسي للشركة نتج عنه مضاعفة عدد فنادقها في منطقة اوروبا، الشرق الأوسط وافريقيا خلال السنوات الخمس الماضية. وترى شركة فنادق ومنتجعات باس إمكانية كبيرة للتوسع ومضاعفة عدد منشآتها مرة أخرى في المنطقة نفسها إلى 1000 منشأة بحلول العام 2005.

يذكر أن شركة فنادق ومنتجعات باس تمتلك وتدير وتشرف على امتياز 496 فندقاً ومنتجعاً في جميع انحاء منطقة اوروبا، الشرق الأوسط وافريقيا حالياً، 76 منشأة انتركونتيننتال، 44 منشأة كراون بلازا، 271 منشأة هوليداي إن، 14 منشأة فوروم و90 منشأة اكسبرس باي هوليداي إن، علماً بأن الشركة كانت تدير في هذه المنطقة 207 فنادق فقط العام 1995.

وتبدو الصورة ايجابية للغاية من المنظور العالمي، فقد افتتحت باس أكثر من 260 فندقاً ومنتجعاً حول العالم خلال السنة المالية ولغاية 30 ايلول/سبتمبر 2000، ليبلغ مجموع المنشآت التي تديرها حالياً إلى أكثر من 3000 فندق منتشرة في أكثر من 100 دولة ومنطقة.

من جهة أخرى عقدت شركة فنادق ومنتجعات باس الشرق الأوسط وأفريقيا مؤتمرها الدولي في أبو ظبي بمشاركة أكثر من 60 مديراً إقليمياً لفنادق ومنتجعات انتركونتيننتال، كراون بلازا وهوليداي إن في الشرق الأوسط وأفريقيا.

ركّز المؤتمر الذي استمر ثلاثة أيام على الإجراءات التي من شأنها زيادة الدخل والأرباح وتعزيز التعاون بين فئات المجموعة.

مؤتمر ومعرض فنادق 2001

تشهد دبي بين 8 و10 نيسان/ أبريل الجاري معرض فنادق 2001 الذي تنظمه شركة ستريمالاين للتسويق والاتصالات.

وتنظم شركة آر آكميونيكيشن مؤتمر "هوتيل انتليجنس ميدل ايست 2001" الذي سيركز على تدريب وتوظيف الكوادر العربية والدولية والتحديات والفرص التي تواجه صناعة الفنادق في المنطقة.

الفنان دريد لحام يتوسط فرانشيسكو بوريلو (ستاروود) واكريم بيربرونيك (يونيسيف/ لبنان)

حملة ستاروود لدعم اليونيسيف

أثمرت الحملة الأخيرة "أعطني خمسة" لمجموعة ستاروود العالمية للفنادق والمنتجعات عن جمع ما يزيد عن سبعين ألف دولار كافية لتحصين نحو 4700 طفل. تمّ تطبيق الحملة نهاية العام 2000 في 20 فندقاً من فنادق ستاروود التي قامت بتنظيم العديد من النشاطات لجمع المزيد من التبرعات مثل الدورات الرياضية وحفلات العشاء وعروض الأزياء ومسابقات الطهي.

وأكّد سامي الزغبي، رئيس ستاروود في أفريقيا والهند والشرق الأوسط، أن كرم نزلاء ستاروود كان له أكبر أثر في إنقاذ العديد من الأطفال وأعرب عن رغبة ستاروود في بذل ما في وسعها لدعم جهود اليونيسيف في هذا الإطار.



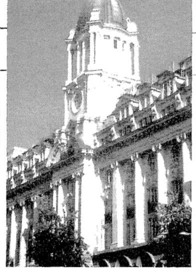
عمرو العاصي

تجديد شامل في فندق قصر البحر الأحمر

شهد فندق قصر البحر الأحمر هلنان عمليات تطوير واسعة خلال الفترة الماضية شملت الغرف والمطاعم وغيرها من التجديدات التي ارتفعت بمستوى الفندق. وأوضح كل من **بيت ويزمان** المدير العام و**عبدالله الغامدي** مساعد المدير العام أن التجديدات التي أدخلت على الفندق أتاحت لنا تطبيق ستراتيجيتنا الفندقية التي تعتمد على تقديم أفضل الخدمات من خلال تنظيم برامج متنوعة على مدار السنة.

وقال **عمرو العاصي** مدير التسويق والمبيعات "إن فندق قصر البحر الأحمر بموقعه المتميّز في وسط البلد والمكانة التي يحتلها الآن على الساحة الفندقية، أتاحت لنا فرص الفوز بالتعاقد مع شركات الطيران الكبرى مثل الخطوط الإندونيسية وذلك لمدة ثلاثة أعوام وبعض شركات أجنبية أخرى والتي أشادت بمستوى خدمات الفندق وإمكانياته".





فندق في لندن تابع لـ "ماريوت"

تستمرّ مجموعة ماريوت العالمية (NYSE:MAR) بتوسّعها في لندن بافتتاح فندق "رينيسانس لندن تشانسري كورت" الذي تملكه "مجموعة مستثمري الفنادق" ويضمّ 356 غرفة في وسط لندن. وهذا هو أول فندق تحت علامة "رينيسانس" والسادس في مجموعة ماريوت في وسط العاصمة البريطانية.

يقع هذا الفندق في ضاحية المؤسسات القانونية في لندن التي تتميّز بمبانيها التاريخية التقليدية، ويوفّر بالتالي لنزلائه إقامة مريحة ومرافق فخمة إضافةً إلى كل تسهيلات التكنولوجيا الحديثة. ويبعد المعلم الرائع الذي كان مقراً رئيسياً لشركة بيرل للتأمين، من العام 1914 وحتى 1989، مسافة قصيرة عن منطقة مسرح لندن الشهيرة "كوفنت غاردنز"، والمتحف البريطاني وكاتدرائية مار بولس وغيرها من أماكن الجذب في المدينة.

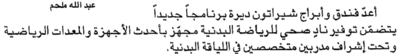
يدخل نزلاء فندق رينيسانس لندن باحة كبيرة حيث يجدون البهو الرئيسي الذي تزينه سلالم رخامية ترتفع على سبعة أدوار. وقد بذلت جهود كثيرة للحفاظ على المظاهر التاريخية لطابع الفندق ومن ضمنها سبعة أنواع من الرخام، خمسة منها لم تعد مستخدمة حالياً، وبوابات النحاس عند مدخل الفندق والأعمدة السويدية المصنوعة من الرخام الأخضر والقاعات الملبّسة جدرانها بألواح الماهوغاني الكوبي النادر.

مجموعة سفريات آيس: الحجز عبر الإنترنت

أعلنت مجموعة سفريات آيس للسفر والسياحة، والتي تعتبر واحدة من أكبر وكالات السفر والسياحة في السعودية عن إطلاق نظام للحجز للأفراد والشركات عن طريق الإنترنت لأول مرة في المملكة، والذي يعمل باستخدام نظام "جاليليو". ويستخدم هذا النظام مجموعة من التطبيقات (API) لمعالجة البيانات، الأمر الذي يُعطي سرعة عالية ودقة متناهية أثناء عملية إجراء الحجز باستخدام شبكة الإنترنت.

وعن طريق الدخول إلى الموقع ace-travel.com، يمكن للعملاء إتمام إجراءات سفرهم والتي تشمل الحجز وجميع الخدمات الأخرى باستخدام الشبكة. والنظام سهل الإستخدام ويتميّز بالمرونة، كما يمكن التحكم بسهولة في جميع خطوات عمليات الحجز.

وقال **كيث وودوارد**، الرئيس والمدير التنفيذي لمجموعة سفريات آيس معلقاً: "لا يوجد مثيل لإمكانيات نظام الحجوزات عن طريق الإنترنت التي تقدمها آيس والتي تعمل وفقاً لنظام "جاليليو". إن هذا النظام للحجز الآلي يستفيد لأقصى الحدود من إمكانيات نظام "جاليليو" المتميز واستخدامه للبيانات، ويُعطي سرعة أكبر ومعلومات أكثر مقارنة بالطرق التقليدية".



فندق شيراتون ديرة: برنامج رياضي وغذائي



عبد الله ملحم

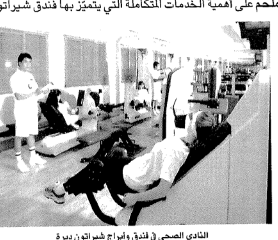
أعدّ فندق وأبراج شيراتون ديرة برنامجاً جديداً يتضمّن توفير نادٍ صحي للرياضة البدنية مجهّز بأحدث الأجهزة والمعدات الرياضية وتحت إشراف مدربين متخصصين في اللياقة البدنية.

ويقول **عبد الله ملحم** مدير عام الفندق أنه: "تجاوباً مع برنامج الشيخ محمد بن راشد (كن رياضياً) الذي يعود بالفائدة على الجميع قررنا أن يكون الفندق إحدى أدوات إنتشار هذا البرنامج والترويج له وفتح أبوابه أمام الراغبين في إنقاص الوزن أو إكتساب اللياقة البدنية بأسعار رمزية".

ويضيف **عبد الله ملحم** ان البرنامج الذي أعدّه الفندق يناسب جميع الأعمار ولا يتعارض مع العمل أو الدراسة حيث أن النادي الصحي مفتوح على مدار الساعة طوال أيام الأسبوع، كما أن هذا البرنامج ليس للنزلاء فقط، ولكن يستطيع أي شخص أن يمارسه وفي أي وقت.

وأكّد مدير عام الفندق أن إدارة الفندق "قرّرت أن يكون البرنامج الرياضي والغذائي بسعر مناسب جداً لأننا لا نسعى إلى الربح من ورائه ولكننا نسعى إلى ترويج مفهوم الإهتمام بالصحة والرشاقة للجميع".

من جهة أخرى أكّد **ملحم** على أهمية الخدمات المتكاملة التي يتميّز بها فندق شيراتون وقال إن نسب إشغال الفندق تزداد دوماً بسبب استمرار الفندق في تأمين هذا النوع من الخدمات لمواكبة الاتجاه السائد نحو الخصوصية. وأشار أيضاً إلى رغبة النزلاء المتزايدة في فنادق تقدّم خدمات الخمس نجوم بشكل شخصي ومميّز وأكثر حميمية، وإلى تزايد الحجز عبر الإنترنت.



النادي الصحي في فندق وأبراج شيراتون ديرة



"فور بوينتس" ثالث في لبنان

تدير فنادق "فور بوينتس شيراتون" التابعة لشركة فنادق ومنتجعات ستاروود الفندق الثالث في لبنان الذي يقع في شارع فردان ويبدأ تشغيله في العام 2003.

يضمّ الفندق 110 غرف و22 جناحاً لرجال الأعمال وجناحاً ملكياً واحداً وسيتمّ تجهيز الغرف بكل وسائل الاتصالات والتسهيلات.

وقال رئيس ستاروود في أفريقيا، الهند والشرق الأوسط **سامي الزغبي** "أن التوسع في لبنان هو نتيجة إدارة ستاروود الفعّالة للممتلكات في هذا البلد".

ومنذ افتتاح فندقها الأول منذ 5 سنوات تعتبر فنادق فور بوينتس شيراتون الأسرع نمواً بين الفئة المتوسطة، وحالياً يوجد أكثر من 135 فندق "فور بوينتس" في 33 ولاية أميركية وخمس مقاطعات كندية و12 دولة حول العالم.

متروبوليتان ديرة ينضم إلى المجموعة

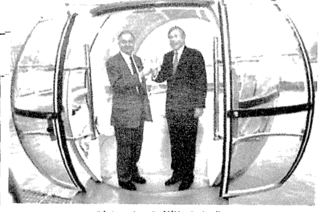
أعلنت فنادق متروبوليتان العالمية عن ضمّ فندق متروبوليتان ديرة من فئة الأربع نجوم والذي يعتبر أول فندق من نوعه ضمن المجموعة.

يقع فندق متروبوليتان ديرة (المعروف سابقاً بفندق رويالتون بلازا) في قلب دبي، ما يجعله قريباً من مطار دبي الدولي ومراكز التسوّق والأعمال المهمة.

يضمّ الفندق 136 غرفة وجناحاً جميعها مفروشة بذوق ومزوّدة بجهاز فاكس خاص، أجهزة اتصالات مباشرة، إنترنت، تكييف بتحكّم منفصل، تلفزيون ملوّن يستقبل أهم القنوات الفضائية العالمية والمحلية، ميني بار، مجفف للشعر وصندوق أمانات.

بالإضافة إلى ذلك، يقدم فندق متروبوليتان ديرة مجموعة متنوعة من أشهى الأطباق والمأكولات العالمية في مطعم الرقة المفتوح على مدار 24 ساعة.

فنادق متروبوليتان العالمية – جزء من مجموعة الحبتور التي تمتلك وتدير 5 فنادق من فئة الخمس نجوم.



من اليسار: كين لنفنغستون ولورد مارشال

"عين لندن" تحتفل بعامها الأول

دولاب لندن أو ما سمي (London Eye) الذي شاركت في تمويله شركة الخطوط الجوية البريطانية، اجتذب في عامه الأول 3،5 ملايين زائر متجاوزاً التقديرات البالغة 2،2 مليون زائر. كما سجل الدولاب 9855 دورة وقطعت كل مقصورة مسافة تعادل المسافة بين لندن وموسكو ذهاباً وإياباً.

وكانت العاصمة البريطانية احتفلت بالذكرى السنوية الأولى في مهرجان حافل شارك فيه رئيس بلدية لندن **كين لنفنغستون** ورئيس بريتيش ايروايز **لورد مارشال**.

مارشال أكّد أن عين لندن أصبحت معروفة كمعلم سياحي لا بدّ من زيارته ويحق للندن أن تفتخر به، وهو صمم خصيصاً للاحتفال بدخول الألفية الثالثة وسيبقى رمزاً لذلك في ذاكرة العالم.

مركز البستان و"عالم الأحلام للكمبيوتر"

شهد مركز البستان افتتاح مركز عالم الأحلام للكمبيوتر ليكون خطوة حيوية لمفهوم الإنترنت للجميع.

يقدم المركز آخر ما توصلت إليه التكنولوجيا الحديثة مع جو وتصميم داخلي يناسب كل الأعمار، إضافة إلى صالة عرض لآخر ما توصلت إليه التكنولوجيا في عالم الحاسوب وتوابعه وبرامجه.

كما خصصت مساحة لخدمات الإنترنت وأخرى للألعاب



فندق انتركونتيننتال العين: حملة ترويجية

طرح فندق العين انتركونتيننتال مؤخراً حملة ترويجية مزدوجة لجذب منظمي المؤتمرات ورجال الأعمال وعائلاتهم لعقد إجتماعاتهم ومؤتمراتهم وقضاء أجمل الأوقات في زمردة الصحراء الاماراتية "مدينة العين".

ويركّز الفندق الذي يضمّ 220 غرفة وتمتلكه المؤسسة الوطنية للسياحة والفنادق، خلال حملته الترويجية، على جاذبية مدينة العين كوجهة سياحية مرغوبة مختلفة عن غيرها من الوجهات.

وقدّم الفندق تسعيرة خاصة للإجتماعات والمؤتمرات بالإضافة إلى عرض 24 ساعة لرجال الأعمال الذي يشمل: الإقامة، غرفة إجتماعات، إفطار مجاني، إستراحتين لتناول القهوة وبوفيه غداء أو عشاء. ويوفّر عرض إجتماعات انتركونتيننتال "ميتنغ بلاس" مساعدة إختصاصي يشرف على تنظيم الأحداث والمؤتمرات لتحقيق النجاح المنشود.



روجيه طنوس: التجديد

تجديد شامل لفندق شيراتون الدمام

قال مدير عام فندق شيراتون الدمام **روجيه طنوس** أن الإدارة تعتزم البدء ببرنامج تجديد الفندق وبكلفة تبلغ ملايين عدة من الدولارات.

وذكر **طنوس** أن عملية التجديد ستشمل كل غرف وأجنحة ومطاعم الفندق.

وكانت شركة الدمام للفنادق وقّعت عقداً العام الماضي مع شركة ستاروود العالمية للفنادق والمنتجعات لإدارة الفندق الذي يضمّ 276 غرفة.

و**طنوس** اللبناني الجنسية (51 عاماً) شغل سابقاً مناصب عدة في فنادق في المملكة، كما شغل منصب المدير العام في فنادق 5 نجوم في المغرب ومالطا.

شيراتون الكويت: إنجاز جديد

أضاف فندق شيراتون الكويت نجاحاً جديداً إلى سجّل إنجازاته الحافل ولاسيما على صعيد ريادته النوعية في مجال العلاقات العامة التي بات فيها علامة مميّزة في صناعة الخدمات الفندقية في الشرق الأوسط.

وحاز شيراتون الكويت مؤخراً على جائزتي "غولدن بيل للعلاقات العامة" العالميتين من "الإتحاد العالمي للتسويق ومبيعات الضيافة" HSMAI العريق، وقد تسلّم الجائزتين مدير عام فندق شيراتون الكويت – **فهد أبو شعر** في حفل تكريمي كبير جرى مؤخراً في نيويورك.



أبو شعر (اليمين) يتسلّم الجائزة

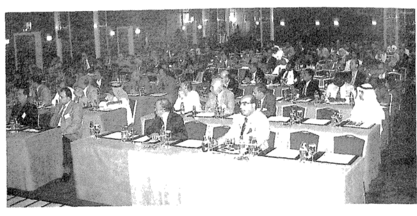
وقال **أبو شعر**: "كان لدينا على الدوام القناعة التامة بأن العلاقات العامة هي مفتاح المبيعات والنجاح، بل أجزم أنها أفضل الأدوات التسويقية التي تفضي إلى تحقيق النجاح لفندق شيراتون الكويت باعتباره فندق الخيار الأول حيث تحظى متطلبات النزلاء بموقع الأولوية في قائمة إهتماماتنا".

فورسيزنز: خطط توسّع في المنطقة

تعلن فنادق ومنتجعات فور سيزنز عن خططها التوسعية في منطقة الشرق الأوسط خلال معرض سوق السفر العربي (الملتقى 2001) الذي يعدّ أبرز حدث سياحي في الشرق الأوسط والمزمع إنعقاده في دبي خلال شهر ايار/مايو المقبل.

وقالت الشركة أن خططها تشمل إقامة فنادق جديدة في القاهرة وشرم الشيخ وعمّان والدوحة والرياض.

وصرّح **اندرو بارنفيلد** مدير المبيعات الإقليمي في الشركة ان منطقة الشرق الأوسط تعدّ من الناحية الستراتيجية بالغة الأهمية، والإستثمار في فنادق جديدة هو خطوة في الإتجاه الصحيح.



الحضور خلال إحدى الجلسات

مؤتمر AstraZeneca في دبي

الضغط، السكري وهبوط عضلة القلب: الأسباب، الوقاية والعلاج

182 طبيباً من 14 بلداً، أرقام تدلّ على النجاح الذي حققه مؤتمر "تحدّيات مرض القلب في القرن 21"، الذي نظّمته شركة AstraZeneca العالمية في فندق أبراج الإمارات - دبي في 7 و8 آذار/مارس 2001.

حشد الأطباء الخبراء ناقش مواضيع ثلاثة تمحورت حول أمراض ارتفاع ضغط الدم، ارتفاع السكر، وهبوط أو ضعف عضلة القلب، حيث تميّزت الجلسات الأربع بالمداخلات القيّمة للأطباء المتخصصين وبالطروحات العلمية البحتة، خصوصاً في ما يتعلّق بالتعريف بالأدوية المضادة للأمراض الآنفة الذكر، وبالوسائل العلاجية الحديثة لمرض القلب في مراحله الأولى والمتقدّمة.

الزيبق: الأسرة قبل المستشفى

الدكتور **مؤيد الزيبق**، رئيس قسم علوم القلب في مدينة الملك عبد العزيز الطبية تحدّث عن أجواء المؤتمر قائلاً: "أهم أهداف المؤتمر تعريف الأطباء بالأدوية التي أثبتت فعاليتها بالنسبة لمرض القلب خلال السنوات العشر الماضية خصوصاً، وإطلاعهم على أحدث الطرق العلاجية، ووضع مرض هبوط عضلة القلب على سطح المشاكل الطبية في المنطقة".

وأضاف **د. الزيبق**: "الأطباء في حاجة دائمة لمتابعة البحوث الطبية حول العقاقير، حيث أنهم يحتاجون إلى التعرّف عن كثب على الدواء قبل استعماله، خصوصاً أن مرضى ضعف عضلة القلب حالتهم دقيقة جداً، ويخاف الأطباء من الأعراض الجانبية لهذه العقاقير، الأمر الذي يمكن تحديده عبر بحوث وتجارب العيادات والدقة في إعطاء الجرعات".

وحول أسباب المرض يقول **د.الزيبق**: "التدخين، قلّة الحركة، كثرة الأكل، عدم الاهتمام والوقاية من قبل مرضى السكر والضغط، هي الأسباب الرئيسية لأمراض القلب وهي موجودة في كل بيت، لذلك يجب أن يكون العلاج على مستوى الأسرة والمجتمع قبل المستشفى. والمفارقة أننا نشهد توقّع انخفاض أمراض القلب في المجتمعات الغربية خلال السنوات المقبلة، مقابل توقّع ارتفاعها في منطقتنا وعالمنا العربي، في حين أن الرياضة اليومية، وتقليل الأكل والوزن والتدخين هي أنواع العلاج الأرخص والأسهل".

أما عن مشاريع مدينة الملك عبد العزيز الطبية ومستشفى الحرس الوطني فيتحدث **د.الزيبق**: "أنشأنا أول عيادة خاصة بمرض هبوط القلب بفريق متخصص ومتكامل من الأطباء والمرضات، وأثبتت أرقام العام الماضي توفير مبالغ ضخمة لصالح ميزانية المستشفى والمرضى، إذ تبلغ كلفة العلاج المكوّنة من ثلاثة أصناف أدوية 200 ريال شهرياً، بينما كلفة سرير الإنعاش ليوم واحد في المستشفى 1000 دولار أميركي".

ويكمل **د.الزيبق**: "كما تمّ افتتاح ستة مراكز من قبل **الأمير عبد الله بن عبد العزيز** ولي العهد، وأصبح اسم المستشفى مدينة الملك عبد العزيز الطبية. ومركز القلب أحد المراكز الستة، وهو مخصص لإجراء العمليات وجراحة القلب وزراعة الكبد، ويعتبر أحد أنجح البرامج في المملكة، ويبدأ استيعاب المرضى في المبنى الجديد خلال شهر نيسان/أبريل الجاري".

ويختتم **د. الزيبق** بالحديث عن التأمين الصحي بالقول: "المملكة من الدول الرائدة في المنطقة، والتأمين الصحي لكافة الأمراض في مرحلة تطوير دائم للمواطنين كما للمقيمين،



فريق AstraZeneca، ويبدو من اليمين د.عماد رمضان ومن اليسار د.عبد الحليم حميدان

وأتوقع قيام مشاريع وشركات كبرى خلال السنوات المقبلة في هذا المجال، ما يرفع المستوى الطبي في المملكة من خلال اشتراك جهات عدة في الكلفة والتطوير".

بن حريب: تغيّر نمط الحياة

من جهته قال رئيس قسم أمراض القلب في مستشفى الملك فهد في الرياض الدكتور **سمير بن حريب**: "المؤتمر يحاكي المؤتمرات العالمية من خلال كمية الأبحاث والمواد العلمية الجديدة المقدّمة. وتم التركيز على آخر المستجدات بالنسبة لمرض القلب، خصوصاً ما يتعلق بتدهور عمل الكلى والسكري، والذي يعتبر من أكبر المشاكل الطبية في العالم العربي، فقد بيّنت دراسة أجريت على 13 ألف مواطن سعودي أن نسبة المصابين بالسكري 14 في المئة، وهي نسبة عالية جداً، و13 في المئة لديهم القابلية، ويُتوقع وصول نسبة المصابين والذين لديهم القابلية لتكوّن مرض السكري إلى نحو 44 في المئة العام 2020".

وعن الأسباب قال **د. بن حريب**: "المشكلة تكمن في تغير نمط الحياة في المنطقة، ونوعية الأكل التي تزيد من نسبة الشحوم في الجسم وتسبب المشاكل على مستوى الدورة الدموية، ونلاحظ في المملكة أن نسبة الإصابة بالفشل الكلوي بسبب السكري تختلف من مدينة إلى أخرى، حيث تصل إلى 40 في المئة في المدينة المنورة مثلاً، نتيجة تغير نمط الحياة نحو الرفاهية والرخاء، مقابل 12,5 في المئة في منطقة جيزان".

ويكمل **د. بن حريب**: "في المراحل الأولى لمرض السكري يجب التحكّم بمقدار نسبة السكر في الدم، أما في المراحل المتقدمة من المرض، فالعامل الأهم هو التحكم بضغط الدم لإيقاف تدهور عمل الكلى قبل الوصول في المراحل النهائية إلى الغسيل".

أما عن خطوات التطوير والتوعية على مستوى المملكة يقول **د. بن حريب**: "ثمة نشاط دائم في وزارة الصحة السعودية للتوعية حول



د. سمير بن حريب



د. مؤيد الزيبق

الأمراض المزمنة بشكل عام. ونحن متفوقون في مجال زراعة الأعضاء وعلاج مرض تدهور عمل الكلى، ولدينا أكثر من 120 مركزاً متطوّراً للغسيل، ما يجعلنا من الدول الرائدة في هذا المجال. كما أن هنالك دعماً كبيراً للمركز السعودي لزرع الأعضاء وعلاج مرضى الكلى من قبل رئيسه الفخري الأمير **سلمان بن عبد العزيز**، وبدأنا مشروع التوعية للوقاية من الفشل الكلوي وعلاج المرض بمراحله الأولى من أجل إيقاف تدهور عمل الكلى ومنع الوصول إلى عملية الغسيل".

وختم **د. بن حريب** بشكر AstraZeneca على تنظيمها المؤتمر، وتوفير الخدمات التقنية العالية للشرح والتقديم، ما جعل المؤتمر يستقطب هذا الحشد من الأطباء من العالم العربي وأوروبا وأميركا.

AstraZeneca: قريباً الأولى عالمياً

حول AstraZeneca وأجواء تنظيم المؤتمر تحدّث كل من الدكتور **عماد رمضان** والدكتور **عبد الحليم حميدان**: "AstraZeneca هي شركة عالمية نشأت العام 1999 نتيجة اندماج بين شركتي Astra السويدية وZeneca الإنكليزية، مقرّها الرئيسي في مكلسفيلد - بريطانيا، وتعتبر من أكبر شركات العالم في مجال إنتاج وتسويق العقاقير الطبية، لاسيما لأمراض القلب والشرايين" حسب **د. رمضان**. ويعقّب **د. حميدان**: "أحد أهم أدوار الشركة زيادة التوعية لدى الأطباء والمرضى على حد سواء ليكونوا على إطلاع دائم على أحدث الأدوية في العالم وطرق العلاج بها. وبالنسبة للسعودية فإن مقرّنا الإقليمي في الرياض ولدى الشركة فروع في القاهرة ودبي ومعظم دول الشرق الأوسط، وفي جميع أنحاء العالم. ونحن نُعتبر بين الشركات العشر الأولى في السعودية، وفي المرتبة الثالثة عالمياً ونهدف في المستقبل القريب إلى احتلال المرتبة الأولى، خصوصاً بالنسبة لأدوية أمراض القلب".

عن المؤتمر يقول **د. رمضان**: "حقق المؤتمر نجاحاً باهراً بحضور 182 طبيباً من أصحاب السمعة العالمية، يمثلون دول السعودية، مصر، الأردن، الإمارات، الكويت، ليبيا، بريطانيا، السويد، نيجيريا، زيمبابواي، مالطا، قبرص، غانا وكينيا. وكان التفاعل مهماً بين الحضور من خلال النقاش وطرح المادة بشكل علمي بحت، بعيداً عن الوقوع في متاهة الإعلان والتسويق لدواء جديد".

نشاطات AstraZeneca المقبلة يتحدث عنها **د. حميدان**: "لدينا مؤتمر متخصص بالأمراض الصدرية في دبيّ خلال شهر أيلول/سبتمبر المقبل، بالإضافة لرعاية أطباء من المنطقة لحضور مؤتمرات طبية عالمية، لأن تبادل الخبرات والمعرفة والوعي الطبيين هي الخدمة التي تقدّمها AstraZeneca للأطباء والمرضى، لتترافق مع الأدوية الحديثة التي تنتجها في مصانعها العالمية". ■

أبرز الأطباء المحاضرين في المؤتمر

- **د. محسن إبراهيم، أستاذ في جامعة القاهرة ورئيس جمعية ضغط الدم المصرية**
- **د. ريتشارد هوبس، رئيس قسم العلاج الأولي في المستشفيات العامة والعيادات الخاصة في جامعة برمنغهام - بريطانيا.**
- **د. بيتر ميريديث، قسم العقاقير والعلاج في جامعة غلاسكو - بريطانيا.**
- **د. بيتر ترينكفالكر، جامعة ليدويغ ماكسيمليان في ميونخ - ألمانيا.**
- **د. أندريس سفينسون، قسم العقاقير في جامعة غوتبورغ، وقسم الأبحاث والتطوير في AstraZeneca في السويد.**
- **د. مؤيد الزيبق، رئيس قسم علوم القلب في مدينة الملك عبد العزيز الطبية في الرياض - المملكة العربية السعودية.**
- **د. كارل سويدبيرغ، قسم العقاقير في جامعة سالغرينسكا في غوتبورغ - السويد.**
- **د. مسقط بارون، قسم العقاقير وأمراض القلب في مستشفى راشد في دبي - الإمارات العربية المتحدة.**
- **د. سمير بن حريب، رئيس قسم أمراض القلب في مستشفى الملك فهد - الرياض.**
- **د. لويس رويلوب، قسم ضغط الدم في مستشفى 12 أكتوبر في مدريد - إسبانيا.**
- **مارتن سايكس، مستشار طبّي في AstraZeneca.**



رأي

ضمان سندات الدين

في ظل تزايد الأزمات المالية والنقدية في أنحاء مختلفة من العالم النامي في السنوات الثلاث الماضية من جنوب شرق آسيا، إلى روسيا وأميركا اللاتينية ومؤخرا تركيا، وفشل المؤسسات المالية الدولية، وفي مقدمتها صندوق النقد الدولي والبنك الدولي، في استدراكها والتخفيف من آثارها السلبية، بدأت هذه المؤسسات تعيد النظر في سياسات الدعم والإقراض لديها سعياً إلى إيجاد وسائل أكثر فاعلية لتجنّب حدوث الأزمات وتفاقمها.

وفي هذا الإطار، أعلنت مؤخراً مؤسسة التمويل الدولية IFC التابعة للبنك الدولي التي تعنى بالاستثمار في شركات القطاع الخاص، عن ضمان جزئي لإصدار سندات لشركة هندية لمدة 10 سنوات بقيمة 1,5 مليار روبية (32 مليون دولار)، هو الأول من نوعه من قبل المؤسسة. وتغطي الضمانة تسديد الأصل والفائدة نصف السنوية لمرتين خلال أول أربع سنوات ونصف وكل خدمة الدين خلال الفترة المتبقية. الجديد في هذه العملية أن المؤسسة أقنعت البنك المركزي الهندي بمنح ثقل لمخاطر هذه السندات بنسبة 20 في المئة فقط، ما يجعلها أكثر جاذبية كإستثمار بالنسبة للمصارف، كما أن السندات المصدرة حصلت على تصنيف ائتماني أعلى من التصنيف الذي تحمله الشركة المصدرة، ما سمح لها أيضا بخفض معدل الفائدة على السندات بمقدار 100 نقطة أساس عن المعدل الذي تدفعه على القروض المصرفية. بالإضافة إلى ذلك، فإن ضمان مؤسسة التمويل الدولية يؤمن سيولة السندات ويعزّز تداولها في السوق الثانوية.

إن هذا الاتجاه يشكل وسيلة فاعلة للمصارف في الدول النامية عامة، والدول العربية خاصة، لخفض مخاطر الائتمان لديها كما يمكن أن يساعدها على تجاوز سقف التصنيف الائتماني لبلدانها الأم. وهذا يسهم في خفض كلفة رساميلها وكلفة اقتراضها من الأسواق الدولية، ويعزز بالتالي قدرتها على المنافسة الدولية في عصر العولمة. وفي الوقت الذي أصبحت فيه معدلات الفوائد المحلية في العديد من البلدان العربية أعلى بكثير من معدلات الفوائد على العملات الدولية الرئيسية، فإن فكرة ضمان سندات الشركات من قبل مؤسسات دولية أو عربية يمكن أن تؤدي إلى تنشيط الإقراض المحلي، إلى جانب تفعيل سوق السندات العربية التي لا تزال صغيرة جداً قياساً بالاقتصاديات العربية، حيث لا يتجاوز الحجم الإجمالي للإصدارات ثلاثة مليارات دولار في الدول العربية ككل.



المؤسسة العربية المصرفية: زيادة 13 في المئة في صافي الأرباح



غازي عبد الجواد

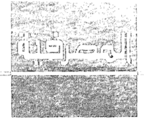
صرح غازي عبد الجواد، الرئيس التنفيذي للمجموعة العربية المصرفية: "إن العام 2000 شهد تحسناً متواصلاً في ربحية المجموعة في وقت تمتّعت فيه بنوعية أفضل للقروض ووضع قوي من حيث السيولة".

وحققت المؤسسة العربية المصرفية للعام الماضي أرباحاً قدرتها المجموعة بـ127 مليون دولار أي بزيادة ما نسبته 13 في المئة عن العام الأسبق، ما أثّر على زيادة نسبة توزيع الأرباح على المساهمين الى 7 في المئة (أي 70 سنتاً للسهم الواحد) بزيادة 17 في المئة عن العام 1999. كما ارتفع إجمالي الموجودات من 24,356 مليون دولار للعام 1999 الى 26,676 مليوناً للعام الماضي اي ما نسبته 10 في المئة.

على الرغم من هذا الارتفاع، استقر صافي دخل المجموعة من الفوائد عند عتبة 433 مليون دولار، ويعود السبب في ذلك الى تآكل هوامش الفوائد بسبب عامل المنافسة بشكل رئيسي، فيما وصل إجمالي دخل المجموعة من غير الفوائد الى 280 مليون دولار اي بتسجيل ارتفاع بنسبة 9 في المئة عن العام الأسبق، ويعزى ذلك الى الزيادة التي طرأت على العائدات من أنشطة الأوراق المالية وتحسّن الدخل من الرسوم والعمولات لدى مختلف وحدات المجموعة. وبلغ معدل الدخل المموّل الى الدخل غير المموّل فوصل الى 61,39 في المئة بعد ان كان 63,37 في المئة للعام 1999.

أما النفقات التشغيلية فارتفعت بدورها بنسبة 5 في المئة لتلامس عتبة 451 مليون دولار، وذلك بسبب تحمل المجموعة مصاريف تشغيل بنك المؤسسة العربية المصرفية في مصر لسنة كاملة وتكاليف توسيع قاعدة النشاطات والخدمات في انترناشنال بنك أوف آسيا في هونغ كونغ.

وفي ما يتعلق بمخصصات خسائر القروض المصرفية فوصل الى 66 مليون دولار أي بتراجع 31 مليون دولار عن العام 1999. ويعود هذا التطور الى التحسّن في نوعية القروض واوضاع السوق والإدارة الصارمة لإدارة المخاطر حيث لا تزال خطة المجموعة تقوم على الحذر في سياسة الإقراض المتّبعة لديها. ونتيجة لذلك انخفض معدل القروض المشكوك في تحصيلها الى إجمالي القروض ليصل الى 4,9 في المئة.





IslamiQ

IslamiQ:
الإسلام، الاستثمار والتكنولوجيا

150 مليار دولار تبحث عن فرص للإستثمار، هذا ليس إعلاناً مبوباً، بل معضلة دائمة لرأس المال الإسلامي، الوافر السيولة والفائض الحاجة لمنتجات وخدمات استثمارية تتفق وأحكام الشريعة في آن، حتى شبكة الإنترنت وقفت عاجزةً أمامها. إلا أن IslamiQ الشركة – الموقع أخذت على عاتقها المبادرة لتكون أول بوابة على الإنترنت تقدّم خدمات التمويل والاستثمار وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية، وتزوّد رجال الأعمال المسلمين بمعلومات دقيقة وخدمات ومنتجات تساعدهم على إدارة أموالهم واتخاذ قراراتهم ضمن منظومة التكامل والانسجام بين الإسلام والاستثمار والتكنولوجيا.

د. حسنيتا داتو هاشم، الرئيس التنفيذي لـ IslamIQ، ومالك عيسى العجيل، رئيس الشركة في منطقة الشرق الأوسط يتحدّثان لـ "الاقتصاد والأعمال".



د. حسنيتا داتو هاشم — مالك عيسى العجيل

تقول **د. حسنيتا**: "يبلغ عدد المسلمين في العالم 1,3 مليار، منهم 50 مليوناً يستخدمون الإنترنت. ويبلغ حجم رأس المال الإسلامي 150 مليار دولار، بنسبة نمو متوقّع من 20 إلى 30 في المئة سنوياً. ولكن تبقى مشكلة السوق الافتقاد إلى منتجات وخدمات تتوافق وأحكام الشريعة الإسلامية، خصوصاً في مجاليّ التجزئة والاستثمار. من هنا ولدت فكرة IslamiQ في شهر تشرين الأول/أكتوبر من العام 1999، وأصبحت واقعاً في آذار/مارس 2000. كما أن انتشار المسلمين الواسع حول العالم كان عاملاً أساساً في تحديد الإنترنت كبوابة لترويج وتوزيع المنتجات والخدمات المالية، حيث يلزمنا سنوات عدّة عبر الوسائل التقليدية لتحقيق الانتشار. فرصدنا 6 ملايين دولار لإطلاق الموقع. ومن المتوقّع أن نبدأ بجني الأرباح مطلع العام المقبل، من خلال خدماتنا الاستثمارية المتمثّلة بالتعامل بالأسهم الأميركية التي تتوافق وأحكام الشريعة الإسلامية، بالإضافة للصناديق الاستثمارية الإسلامية. حتى ذلك الوقت فإن عائداتنا تنحصر في الإعلانات وشركات الرعاية"، وتضيف: "أبرز شركائنا "المستثمر الدولي" و"دلّه البركة"، ولدينا مقرّ رئيسي في لندن، ومركز للتطوير والإنتاج في ماليزيا وفروع إقليمية لتطوير الأعمال والتسويق والتوزيع في نيويورك والكويت ودبي".

حول القيمة المضافة لـ IslamiQ يقول **مالك العجيل**: "نتفوّق بفريق إداري متخصص، ومجلس رقابة شرعية، لتحديد الأحكام الخاصة بالأعمال التجارية والتعاملات المالية وفق أحكام الشريعة الإسلامية، وبخدمة ScreenIslamiQ، حيث قمنا بعرض وتدقيق 8 آلاف سهم في بورصات NASDAQ، NYSE، AMEX، وLSE وتحديد حالتها من الناحية الشرعية، خصوصاً لجهة الفوائد الربوية وأنشطة الشركات التي تتعامل في الخمور والقمار ومنتجات الخنزير وغيرها، ونخطط لغربلة العديد من البورصات في المستقبل القريب، كما يقدّم الموقع خدمة دفع الزكاة عبر الشبكة، ويوفّر خيارات إرسالها إلى مؤسسات خيرية عدّة حول العالم".

عن جديد المنتجات تقول **د. حسنيتا**: "أطلقنا مؤخراً موقع TradeIslamiQ بالتعاون مع شركة Trade.com، وهو أول موقع إسلامي لتقديم خدمات الوساطة المالية عبر الإنترنت، ويوفّر تصفّح وتمحيص أكثر من 6 آلاف سهم مدرجة في الأسواق الأميركية، وتحديد حالتها من الناحية الشرعية، قبل إتاحتها لأعضاء IslamiQ لإجراء تعاملاتهم، ويتمّ مراجعة وتحديث هذه الأسهم كلّ شهرين. ونقوم بتقديم التسهيلات اللازمة لأعضاء IslamiQ لشراء أو بيع الأوراق المالية بالأسواق الأميركية عبر TradeIslamiQ، فيصبح بمقدورهم تصفح ومراجعة الأسهم والمتاجرة فيها من خلال موقع واحد، بالإضافة لإمكانية فتح حساب تجاري، والمتابعة الفورية للأخبار وأسعار الأسهم على مدار الساعة". وتكمل: "كما لدينا موقع IslamiQStocks الذي يوفّر مجموعة فريدة من صناديق الاستثمار المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية في مجالات متعدّدة".

مجلس شريعة يغربل البورصات ويحدّد الأسهم المتوافقة مع الإسلام

ويختم **العجيل** بالقول: "نأمل أن نستقطب مؤسسات مالية للشراكة والتكامل معنا، فنزوّدها بخدماتنا ونستفيد من قاعدة الزبائن لديها، للدخول إلى الأسواق مباشرةً كما اقتحمناها من خلال الشبكة وسخّرنا الوسائل التكنولوجية المتقدّمة لترويج المنتجات والخدمات المالية التي تتوافق وأحكام الشريعة الإسلامية، نحو تكوين مجتمع مالي إسلامي، لنصبح المرجع العالمي لخدمات الاستثمار الإسلامية عبر الإنترنت" ■

بنك الكويت الوطني
أرباح قياسية وتصنيف دولي

ابراهيم دبدوب

أصدر بنك الكويت الوطني تقريره السنوي عن العام 2000 تضمّن عرضاً لنشاطاته وإنجازاته في عام وبيانات مالية توضح اداءه المصرفي والأرباح المحقّقة.

وأشار التقرير إلى تحقيق أرباح صافية قياسية بلغت 100،4 مليون دينار (330 مليون دولار)، أي بزيادة 7،6 في المئة عن أرباح العام الماضي. ونتيجة لذلك، إرتفعت أرباح السهم من 63 فلساً في العام 1999 إلى 68 فلساً في العام 2000، كما ارتفع العائد على حقوق المساهمين من 24،5 إلى 25،3 في المئة، وارتفعت التوزيعات المقترحة من 52 إلى 57 فلساً.

وتضمن التقرير ايضاحات حول المركز المالي للبنك ومما جاء فيه: "إستمر الحصول على أعلى التصنيفات الائتمانية بين بنوك العالم العربي من قبل أشهر وكالات التصنيف، وتأكد ذلك بعد أن رفعت "فيتش ايبكا" التصنيف الطويل المدى من (+BBB) إلى (-A) وكذلك وكالة "كابيتال انتليجنس" التي رفعت التصنيف من -A إلى "A". ...ويتمتع البنك بمرتبة متقدمة بين أفضل 250 بنكاً على مستوى العالم، وحاز على جوائز عدة بينها جائزة منتدى النجاحات الخليجية الذي أقيم في دبي كأبرز تجربة نجاح خليجية خلال 2000.

يُذكر أن البنك يعتزم توزيع أرباح (57 فلساً للسهم) قيمتها 84،0 مليون دينار، كما أن موجوداته زادت بنسبة 7،8 في المئة وزادت القروض والتسهيلات بنسبة 8،3 في المئة. أما نمو ودائع العملاء فكان العامل الأساسي وراء نمو الميزانية حيث زادت الودائع بنسبة 8،8 في المئة لتصل إلى 2488 مليون دينار.

مؤسسة الخليج للإستثمار
الأرباح 111،7 مليون دولار



د. خالد الفايز

بلغ الدخل الصافي لمجموعة مؤسسة الخليج للإستثمار 111،7 مليون دولار في نهاية العام 2000 في مقابل 120،4 مليوناً للعام 1999. جاء ذلك في أعقاب إجتماع اللجنة التنفيذية للمؤسسة في مسقط برئاسة **احمد بن عبد النبي مكي** وزير الاقتصاد الوطني ونائب رئيس مجلس الشؤون المالية وموارد الطاقة.

إلاّ أن هذا التراجع الظاهر في الدخل الصافي يتحوّل زيادة نسبتها 46،8 في المئة عند الأخذ في الإعتبار الدخل الإستثنائي في العام 1999 والذي نتج من علاوة إصدار قدرها 44،3 مليون دولار هي حصيلة شراء البنك السعودي العالمي من قبل الشركة التابعة لمجموعة بنك الخليج الدولي.

وبلغ إجمالي الأصول للمجموعة 19،6 مليار دولار في نهاية العام 2000، كما بلغت قيمة حقوق المساهمين 1325 مليون دولار مقارنة بمبلغ 1288 مليوناً في نهاية العام 1999. وتخضع النتائج المالية للمؤسسة لمصادقة الجمعية العمومية التي ستنعقد قريباً.

وتعليقاً على النتائج المالية قال **د.خالد الفايز** الرئيس التنفيذي لمجموعة مؤسسة الخليج للإستثمار "بأن هذه النتائج قد استفادت من زيادة دخل المؤسسة من الإستثمارات المباشرة في مشاريع وشركات في دول مجلس التعاون. وذكر أن المؤسسة قامت خلال العام وبالتعاون مع "سي في آر دي" CVRD البرازيلية بتملّك شركة الخليج للإستثمار الصناعي في البحرين، ويعكس هذا الإستثمار الذي بلغت قيمته 183 مليون دولار إلتزام مؤسسة الخليج للإستثمار في تطوير المشاريع الإقتصادية في دول مجلس التعاون الخليجي والمساهمة بها، كما يعكس جاذبية المناخ الإستثماري في دول مجلس التعاون لكبار المستثمرين الأجانب مثل "سي في آر دي" CVRD التي تُعتبر أكبر شركة لتصنيع الحديد في العالم.

وتضاعفت ايرادات المؤسسة من المشاريع والمساهمات الأخرى من 10،4 ملايين دولار في العام 1999 إلى 20،8 مليوناً لعام 2000، بينما إرتفعت الرسوم والعمولات بنسبة 46 في المئة لتبلغ 24،2 مليون دولار. وتعكس هذه النتائج كذلك تحسناً كبيراً في أداء بنك الخليج الدولي مقارنة بالعام السابق".

وتشمل محفظة الإستثمارات المباشرة لـ مؤسسة الخليج للإستثمار مساهمات في 36 شركة قائمة أو أسست حديثاً في دول مجلس التعاون الخليجي.

وكانت مؤسسة الخليج للإستثمار (GIC) تأسست في العام 1983 من قبل حكومات الدول الست الأعضاء في مجلس التعاون لدول الخليج العربية وهي: البحرين، الكويت، سلطنة عمان، قطر، المملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة. وتهدف المؤسسة إلى المساهمة في تطوير عملية التنمية الإقتصادية في منطقة دول مجلس التعاون وتعزيز التعاون الإقتصادي الإقليمي وتشجيع القطاع الخاص في دول المجلس. وتتمتع مجموعة مؤسسة الخليج للإستثمار بإمكانات مالية كبيرة تجعلها واحدة من أقوى المؤسسات المالية في المنطقة، حيث يبلغ رأس مالها المصرّح به 2،1 مليار دولار أميركي في حين بلغ إجمالي حقوق المساهمين 1،3 مليار دولار.

بنك ABC الدولي:
نمو مطرد في الربحية

حقق بنك المؤسسة العربية المصرفية الدولي (BLC) نمواً مطرداً في ربحيته منذ تأسيسه العام 1991 لغاية العام 2000 حيث احتفل بعيده العاشر.

والبنك التابع لـ المؤسسة العربية المصرفية – مقرها البحرين –

حقق أرباحاً صافية في نهاية العام 2000 قدرها 16،23 مليون جنيه أي بزيادة نسبتها 27 في المئة مقارنة بالعام 1999 (15،2 مليون جنيه) والعام 1998 (12،7 مليوناً)، وتحسّنت العائدات على رأس المال من 6 في المئة العام 1999 إلى 7،1 في المئة العام 2000، وبلغت نسبة التسهيلات قصيرة الأجل المقدّمة لعملاء البنك (بفترة إستحقاق أمدها سنتان) 72،0 في المئة.

وبلغت نسبة رأس مال البنك لأصوله 19،7 في المئة وهي نسبة مريحة مقارنة بالحد الأدنى الموضوع من قبل سلطة الرقابة في المملكة المتحدة (FSA).

ويمارس البنك عملياته من فرعيه في لندن وباريس مع تعاون وثيق مستمر بينه وبين مركز المجموعة في البحرين، بالإضافة إلى التعاون مع الوحدات الأخرى التابعة للمؤسسة العربية المصرفية في مختلف أنحاء العالم وبصفة خاصة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، ناهيك عن دراسة البنك حالياً لإمكانية توسّعه في الأسواق العربية.

وتتوزّع التسهيلات الائتمانية للبنك بشكل مدروس ومتوازن قطاعياً وجغرافياً. قطاعياً تتوزّع بين 26 في المئة لقطاعات النفط، الغاز، المياه والاتصالات، 13 في المئة للصناعات، 68،5 في المئة للديون السيادية.

أما التوزيع الجغرافي فجاء بنسبة 47 في المئة لأوروبا الغربية، 41 في المئة للشرق الأوسط وشمال افريقيا، والباقي في أميركا الشمالية وآسيا.

بنك الرياض: الفائز الأكبر بجوائز صناديق الإستثمار


محمد أبا الخيل

حصل بنك الرياض وللعام الثالث على التوالي، على أكبر عدد من الجوائز لصناديقه الإستثمارية بين الصناديق المماثلة المحلية. وقال نائب الرئيس التنفيذي للمصرفية الدولية في البنك **باسل القضيب** أن البنك حصل على 15 جائزة من بين 19 إضافة إلى أهم جائزتين: أفضل مدير إستثمار لعام وأفضل مدير استثمار لـ 3 أعوام، وتم ذلك في ضوء تقييم "ويني مري وشركاهم" بالتنسيق مع لجنة الإستثمار للبنوك السعودية.

وكان من بين الصناديق الفائزة بالمركز الأول كل من: صندوق الرياض للأسهم، صندوق الأسهم الأوروبية، صندوق الإستثمار التجاري بالريال، صندوق الإستثمار التجاري بالدولار. وصندوق الدولار قصير الأجل. كما فاز بالمركز النسائي كل من صندوق الأسهم الأميركية وصندوق الرياض للنقد في حين حصل صندوق الرياض 2 على المركز الثالث.

من جهة أخرى شارك بنك الرياض بوفد ترأسه رئيس مجلس الإدارة **الشيخ محمد أبا الخيل**، في المؤتمر السنوي الرابع لمعهد التمويل الدولي الذي انعقد في عمان (الأردن).

بنك الجزيرة يمول شركة الإتصالات السعودية


مشاري إبراهيم المشاري

شارك بنك الجزيرة مع بنوك محلية وأخرى إقليمية في برنامج تمويل شركة الإتصالات السعودية بقرض تجمع بنكي بمبلغ 2،5 مليار ريال سعودي، كما أعلن ذلك المدير العام والمسؤول التنفيذي الأول لبنك الجزيرة **مشاري إبراهيم المشاري** عقب توقيع الإتفاقية بحضور رئيس مجلس إدارة شركة الإتصالات السعودية **عبد الرحمن اليامي** وعدد من ممثلي البنوك المحلية والإقليمية.

وقال **المشاري**: "ساهم بنك الجزيرة بمبلغ 100 مليون ريال سعودي في تمويل هذا القرض من خلال دوره "كمنسق"، وهذه الخطوة ما هي إلا رسالة واضحة يطلقها البنك للتأكيد على مساهمته في تمويل الشركات الكبيرة".

وأشار **مازن عبد المجيد** مساعد المدير العام لإدارة تمويل الشركات في بنك الجزيرة إلى أن هذه هي المرة الأولى التي يقوم فيها بنك الجزيرة بدور "منسق" في تنظيم وترتيب قروض التجمع، وهي لا شك خطوة إيجابية تعكس نجاح البنك في إختراق قطاع الشركات ما يعزّز أيضاً موقعه في القطاع المصرفي.

البنك العربي يطرح صندوق الفارس الإسلامي

يعتزم البنك العربي طرح صندوق الفارس الإسلامي، وهو صندوق تعاوني يستثمر في أسهم الشركات العالمية التي تتوافق مع الشريعة الإسلامية.


سامر الصيفي

وقال **سامر الصيفي**، الرئيس الإقليمي لمجموعة الخدمات المصرفية الشخصية في البنك العربي: "صندوق الفارس الإسلامي هو صندوق نمو عالمي للأسهم، حيث سيضم كبرى الشركات الدولية التي حقّقت سجل نمو رائد وتحتل طليعة التطورات الحديثة". وقد طبّق البنك العربي أحكام الشريعة المتعلّقة بالإستثمار وجمع مجموعة متنوّعة من الشركات التي حازت على تصديق الخبراء. ويضيف "هذه شركات مثيرة في مصاف شركات التكنولوجيا والإتصالات، وتتمتع بشهرة عالمية راسخة. وسيضم صندوق الفارس الإسلامي شركات من هذه المجموعة بحيث نوازن بين التنوّع الجغرافي والتنوّع القطاعي. بالإستثمار في قطاعات مثل السيارات والإتصالات والنفط وغيرها من السلع الإستهلاكية، يمكن تحقيق توزيع متوازن للاستثمار. ويضيف **الصيفي**: "سيصبح لدينا مزيج من النمو والقيمة الممتازة، فالصندوق سيضم قاعدة من الشركات القوية التي تشمل كبرى الشركات الدولية الممتازة. وسنسعى إلى تحقيق النمو النشط من أسهم التكنولوجيا الراقية، كما سنقي أنفسنا ضد تقلب أذواق المستهلكين بالإستثمار في شركات الأدوية والمرافق العامة، كالكهرباء والمياه. ومن الشركات الأخرى التي تعتبر أسهمها بمثابة "أسهم دفاعية"، أي تلك التي تحقق أداء جيداً حتى في مراحل الكساد الإقتصادي، نجد شركات البتروكيميائيات والشركات الأخرى العاملة في مجال السلع الأساسية".

وسيكون صندوق الفارس الإسلامي مفتوح الأجل ومقرّه في جزيرة Guernsey البريطانية، وسيتم تسعيره بالدولار الأميركي، وقيمة الإستثمار الأدنى في الصندوق ستكون 10,000 دولار.

الأهلي التجاري : تمويل مرابحة لصالح شركة كورية

وقّع البنك الأهلي التجاري السعودي (فرع البحرين) مؤخراً عقد تمويل بصيغة المرابحة قيمته 60 مليون دولار لصالح شركة SK الكورية، مدته عام واحد بغرض تمويل واردات الشركة الكورية من الزيت ومشتقاته من شركة أرامكو السعودية.

وتعد عملية التمويل بهذه الصيغة، الثانية التي يقوم بترتيبها البنك الأهلي التجاري السعودي لصالح شركة SK الكورية، حيث تمّ تمويل تلك العملية عبر مجموعة من المستثمرين ضمن عدد من المصارف والشركات المالية الخليجية والعالمية. وقام البنك الأهلي التجاري بترتيب عملية التمويل هذه بالتعاون مع بنك الرياض في السعودية، وتمت العملية من قبل البنك الأهلي التجاري، بنك الرياض، البنك العربي، الشركة العربية للإستثمارات البترولية إحدى شركات الشركة السعودية للإقتصاد والتنمية المحدودة سدكو، كرديه ليونيه الفرنسي.

ووقع العقد نيابة عن البنك الأهلي التجاري **علاء الجابري** مدير إدارة العلاقات المصرفية الدولية في الإدارة العامة و**صالح حسين** المدير العام للبنك في البحرين، وعن الشركة الكورية كو.

ونوّه **الجابري** بمشاركة مجموعة متميزة من المصارف والشركات الإقليمية والعالمية في تمويل شركة SK العالمية الكورية عبر صيغة المرابحة الإسلامية لاستخدامها في مجال التمويل النفطي وذلك في ثاني عقد تمويلي من هذا النوع.

وأضاف بأن عقد المرابحة الأول مع تلك الشركة كان مقداره 65 مليون دولار أميركي، تم تمويله بالكامل من قبل مصارف خليجية، في حين أن عقد التمويل الثاني يشتمل إلى جانب المصارف الخليجية أخرى عربية ودولية.

السعودي البريطاني: زيادة رأس المال

وافقت الجمعية العمومية العادية وغير العادية للبنك السعودي البريطاني على رفع رأس المال من 1،6 مليار ريال إلى 2 مليار ريال وذلك من خلال توزيع سهم مجاني لكل حامل أربعة أسهم ليصبح العدد الإجمالي للأسهم المصدّرة والمدفوعة للمصرف 40 مليون سهم بقيمة 50 ريالاً للسهم الواحد.

كما أقرّت الجمعية العمومية توزيع أرباح على المساهمين بقيمة 13 ريالاً للسهم وذلك قبل زيادة رأس المال.

هذا ووصلت الأرباح الصافية للمصرف في العام 2000 إلى نحو 743 مليون ريال بزيادة 12،5 في المئة عن أرباح العام السابق.

بنك أبو ظبي الوطني زادت الأرباح 65 في المئة

بلغ صافي أرباح بنك أبو ظبي الوطني للعام المالي 2000 نحو 513 مليون درهم، أي بزيادة مقدارها 202 مليون درهم أي ما يعادل 65 في المئة عن نظيرها للعام السابق والذي سجل 311 مليون درهم، ويُعدّ هذا المستوى القياسي من الأرباح الأعلى في تاريخ البنك. ومن المقترح توزيع

أرباح نقدية للمساهمين بواقع 25 في المئة للسهم.

وارتفع إجمالي أصول البنك بنحو 16 في المئة ليصل إلى 36 مليار درهم. وتعود الزيادة الكبيرة في أرباح البنك إلى ارتفاع إجمالي الإيرادات بنحو 25 في المئة مقابل زيادة طفيفة في إجمالي المصروفات بلغت نسبتها 3 في المئة.

وحقق القطاع المصرفي الداخلي ارتفاعاً كبيراً في صافي نتائج أعماله حيث ارتفع صافي أرباح هذا القطاع عن نظيره للعام السابق نحو 46 في المئة. كما سجلت أرباح القطاع المصرفي الدولي طفرة كبيرة حيث زادت بنحو 81 في المئة عن نظيرها للعام السابق. وقد ساهمت فروع البنك في مصر بحصة كبيرة في هذه الزيادة.

مصر: شركة لتقييم الضمانات المعطاة للمصارف

فاطمة لطفي

يتبنى البنك الوطني المصري – أحد بنوك القطاع الخاص المصرية – إتجاهاً لإنشاء شركة متخصصة تتولى مهمة تقييم وتثمين الضمانات المقدمة من العملاء للبنوك للحصول على قروض مصرفية.

وقد أوضحت **فاطمة لطفي** العضو المنتدب للبنك أن إنشاء هذه الشركة أصبح ضرورة ملحة في الوقت الراهن لمواجهة ظاهرة قيام بعض عملاء البنوك بتقديم الضمانات نفسها لأكثر من بنك للحصول على قروض إلى جانب عدم قدرة البنوك على التقييم الدقيق للسعر السوقي لهذه الضمانات خصوصاً الأراضي والعقارات بسبب ضعف أداء أجهزة الإستعلام.

وقالت أن إنشاء هذه الشركة يتواكب مع إقرار قانون الرهن العقاري حيث ستزداد الحاجة لتقييم الضمانات المقدمة للبنوك من جانب العملاء.

وكانت أجهزة رقابية قد اتهمت بعض البنوك بمنح قروض للعملاء توازي ضعف الضمانات المقدمة وهو ما كشفت عنه وقائع قضية "نواب القروض" التي تمت إعادة النظر فيها أمام محكمة أمن الدولة العليا.

الأهلي سوسيتيه جنرال: فرعان في الاسكندرية

أعلن البنك الأهلي سوسيتيه جنرال – NSGB أكبر بنوك القطاع الخاص في مصر الذي تمتلكه وتديره مؤسسة مالية عالمية – عن افتتاح فرعين جديدين في الإسكندرية بمنطقتي كفر عبدة وزيزينيا، وذلك في إطار خطة البنك الرامية لتعزيز دوره في سوق الخدمات المصرفية للأفراد من خلال تأسيس شبكة واسعة من الفروع تجعله أكثر قرباً من عملائه على مستوى الجمهورية.

وبافتتاح الفرعين الجديدين، يصبح لدى NSGB أربعة فروع بالإسكندرية، تشمل أيضاً فرعي برج العرب ورشدي، اللذين يعملان منذ أكثر من 9 سنوات. ويخطط البنك لافتتاح فرعين جديدين خلال الفترة القليلة المقبلة في كل من سموحة وميامي وذلك لخدمة عملائه في الإسكندرية التي تعتبر العاصمة الثانية، ويصل تعداد سكانها إلى 4 ملايين نسمة.

وقال **جيروم جيرو** العضو المنتدب للبنك: "نحن نعتزم التوسّع في شبكة الفروع لتصل إلى 30 فرعاً خلال العام الحالي، في كل من القاهرة والإسكندرية بحيث تغطي المراكز السكانية والتجارية الرئيسية لنكون أكثر قرباً لعملائنا".

وقال أن البنك الذي يتمتع بمكانة ريادية في مجال الخدمات المصرفية للشركات وتمويل التصدير والتجارة والإستشارات المالية، بدأ منذ منتصف العام 1999 في تقديم الخدمات المصرفية للأفراد بهدف خدمة هذا القطاع المتنامي، وتقديم خدمات مصرفية متكاملة للسوق المصرية بشكل عام. وأضاف أن "NSGB ملتزم تماماً بتقديم أعلى مستويات الجودة العالمية في كافة المنتجات والخدمات التي يقدّمها، وذلك من خلال تطبيق أحدث تكنولوجيات العمل المصرفي المتاحة عالمياً بفضل الدعم الذي تقدّمه مجموعة سوسيتيه جنرال الفرنسية. وفي ضوء ستراتيجية البنك التي ترتكز على تحقيق أعلى معدلات خدمة العملاء، فإن NSGB يسعى جاهداً لتلبية احتياجات وتوقعات عملائه، فضلاً عن التخطيط لتلبية متطلباتهم المستقبلية".

تحسّن التصنيف الائتماني لدولة قطر

رفعت وكالة التصنيف العالمية "ستاندرد أند بورز" تصنيفات دولة قطر الإئتمانية كالتالي: من BBB إلى +BBB بالنسبة لمخاطر الائتمان طويل الأجل بالعملة الأجنبية والدين الممتاز غير المضمون، ومن +BBB إلى -A لمخاطر الائتمان طويل الأجل بالعملة المحلّية. وارتفع كذلك التصنيف الائتماني طويل الأجل بالعملة الأجنبية لشركة "قطر للبترول" المملوكة بالكامل من الحكومة القطرية، كما تمّ تعديل التوقعات المستقبلية لهذه التصنيفات من وضع "مستقر" إلى "ايجابي".

وعزت "ستاندرد أند بورز" هذا التحسن إلى السياسة المالية الحذرة للحكومة القطرية وإلى إرتفاع أسعار النفط والغاز عالمياً الذي إنعكس ايجابياً على خدمة الدين العام الخارجي، حيث عمدت الحكومة إلى ترشيد الإنفاق على الرغم من تحصيلها إيرادات فاقت القيمة المتوقّعة للسنة المالية الحالية. ومن المتوقّع أن يؤدي ذلك إلى تحقيق فائض في الموازنة (التي تنتهي في آخر آذار/مارس 2001) بنسبة 12 في المئة من الناتج الإجمالي المحلّي مقابل عجز متوقّع بنسبة 5 في المئة من الناتج.

وقد حققت قطر فائضاً في الحساب الجاري من ميزان المدفوعات

بنسبة 44 في المئة من الناتج الإجمالي المحلّي في العام 2000، ومن المتوقع أن يصل إلى 30 في المئة العام 2001 بفضل ايرادات التصدير للغاز الطبيعي المسيل (LNG)، ما سيعزز إحتياطي دولة قطر بالعملات الأجنبية الذي يناهز حالياً المليار دولار.

وتعتبر "ستاندرد أند بورز" أن هناك إمكانية في رفع هذه التصنيفات أكثر في حال حصّنت الدولة نظامها السياسي ووضع مؤسساتها، وزادت شفافية أرقامها، وخفضت نفقاتها، وأطلقت حملة التخصيص مجدداً مع استخدام عائداته لتخفيض قيمة ديونها المكلفة.

"قطر الوطني": قرض ميسّر لـ"القطرية"

منح بنك قطر الوطني تسهيلات قرض بشروط ميسّرة إلى الخطوط الجوية القطرية قدره 44,5 مليون دولار يخصص لشراء طائرتين من طراز إيرباص (A300)، علماً أن الحكومة القطرية مساهم أساسي في "القطرية".

وشراء هاتين الطائرتين يرفع عدد أسطول الشركة إلى 10 وهو جزء من مخطط كبير لتوسيع شبكة الخطوط. وستقوم الشركة في وقت لاحق من هذا العام بشراء 6 طائرات (A300). وسيكون بنك قطر الوطني أحد البنوك الرائدة المشاركة في القرض بالتنسيق مع بنك باركليز وبنك (Hypo-und vereinsbank Bayerische).

بنك لبنان والمهجر زيادة الأرباح الموزّعة


نعمان الأزهري رئيس مجلس الادارة

تنعقد الجمعية العمومية لمساهمي بنك لبنان والمهجر في 10 نيسان/ابريل الجاري للنظر في اقتراح مجلس الادارة لتوزيع أرباح بواقع 2650 ليرة للسهم في مقابل 2300 ليرة للعام 1999، أي بزيادة نسبتها 15،21 في المئة، وبذلك يكون مجموع الأرباح الموزّعة نحو 49 مليار ليرة أي ما يمثّل 41،43 في المئة من مجموع أرباح العام 2000.

وأخذ مجلس الادارة في الإعتبار في هذا القرار، إرتفاع أرباح المصرف للعام 2000 بمعدّل 11،06 في المئة لتبلغ 118،3 مليار ليرة (نحو 78،5 مليون دولار).

أما المتبقي من أرباح العام 2000 (نحو 45،9 مليون دولار) فيضمّ إلى الإحتياطات ليصبح مجموع أموال المساهمين الخاصة بعد توزيع الأرباح 430،9 مليار ليرة. وإذا أخذ في الإعتبار الأموال المساندة لرأس المال يصبح مجموع الأموال الرأسمالية بعد توزيع الأرباح 560،0 مليار ليرة (371،5 مليون دولار).

موديز: تصنيف جيد لـ بنك تونس المركزي

منحت موديز للخدمات الإستثمارية تصنيف Baa3 لإصدار البنك المركزي التونسي الأخير، سندات بالين الياباني بقيمة 30 مليار ين (نحو 260 مليون دولار) إستحقاق 2006، ما يحمل نظرة ايجابية إلى نمو إقتصادي مرتقب في تونس.

ويعكس هذا التصنيف الصدى الإيجابي للإصلاح الإقتصادي منذ 1986 الهادف إلى تحويل تونس من نظام إقتصادي منظّم وشبه منغلق إلى آخر متحرر متنوّع وأكثر إنفتاحاً في إطار التكامل الإقتصادي مع الاتحاد الأوروبي.

ويعزّز هذه النظرة الإيجابية توقّعات بالقيام بإصلاحات سريعة في القطاع العام تشمل الضمان الإجتماعي إضافة إلى إجراءات قد تزيد من مرونة سوق العمل التونسية.

تحالف أبيكورب مع تايلور دي جونغ

تمّ في أبو ظبي التوقيع على مذكرة التفاهم بين كل من الشركة العربية للإستثمارات البترولية (أبيكورب) وشركة تايلور دي جونغ الأميركية والتي سينشأ بمقتضاها تحالف بين الشركتين يُعرف باسم أبيكورب تايلور دي جونغ للخدمات الإستشارية لقطاع الطاقة لدول الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وقد وقّع المذكرة نيابة عن أبيكورب **رشيد المعراج** مدير عام الشركة، وعن **تايلور دي جونغ تيري نيوندورب** رئيس مجلس إدارتها ورئيسها التنفيذي.

وبمقتضى هذا الإتفاق ستقوم كل من **أبيكورب وتايلور دي جونغ** سوياً بتقديم الإستشارات المالية للعملاء في قطاع صناعة النفط والغاز والطاقة في دول الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

ويجمع هذا التحالف بين إثنتين من المؤسسات المتخصصة في مجال الخدمات المالية لقطاع الطاقة، حيث أن أبيكورب تُعد من كبرى المؤسسات المالية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا العاملة في مجال قطاع صناعة النفط والغاز، إضافة إلى دورها الحيوي كمستثمر في صناعة النفط والبتروكيميائيات. ومن الناحية الأخرى، فإن شركة تايلور دي جونغ تُعد واحدة من أكبر الشركات الرئيسية في العالم في مجال الإستشارات المالية لتمويل المشروعات، كما أنها تحتل المركز الأول في تقديم الإستشارات المالية في دول الشرق الأوسط وشمال أفريقيا منذ العام 1996 حسب ما ورد في مجلة

(Privatization International)، كما فازت بالمركز الأول لعام 2000 على مستوى العالم في مجال الإستشارات المالية لقطاع النفط والغاز والطاقة بحسب مجلة (Infrastructure Journal).

البنك الإسلامي للتنمية: تمويل 5 مشاريع في الضفة والقطاع

تمّ التوقيع في مقر البنك الإسلامي للتنمية - جدّه - على 5 إتفاقيات لتمويل 5 مشاريع في الضفة والقطاع بمبلغ إجمالي قدره 75،1 مليون دولار، وذلك في إطار صندوقي الأقصى وانتفاضة القدس اللذين يديرهما البنك. وتوزّعت القروض كالآتي:

— 20 مليون دولار لمشروع إعادة تأهيل المرافق التعليمية والصحية والبنية التحتية في 57 قرية.

— 21،7 مليون دولار لصالح مشروع دعم قطاع التربية والتعليم في إطار برنامج الطوارىء لوزارة التربية والتعليم...

— 20 مليون دولار كمنحة لصالح مشروع توسيع وبناء وتجهيز بعض المستشفيات والمؤسسات العلاجية.

— 11 مليون دولار لتنفيذ المرحلة الثانية من مشروع التنمية الزراعية المتكاملة.

— 2،46 مليون دولار لمشروع دعم وتجهيز مؤسسات تأهيل المعاقين.

9،7 مليارات دولار أرباح HSBC القابضة

أظهرت نتائج السنة المالية 2000 لمجموعة "اتش.اس.بي.سي القابضة" العالمية (HSBC Holdings) نمواً في الأرباح قبل الضرائب بنسبة 22 في المئة إلى 9،7 مليارات دولار أميركي، فيما وصلت الأرباح القابلة للتوزيع على المساهمين إلى 6،6 مليارات دولار بنمو 23 في المئة عن العام السابق.

كما تقرر توزيع أرباح على المساهمين بقيمة إجمالية تصل إلى 0،435 دولار للسهم مقابل 0،34 دولار للسهم في العام 1999.

يُذكر أنه تمّ تخفيض مخصصات القروض المشكوك بتحصيلها بنسبة 122 في المئة إلى 932 مليون دولار بعد أن تمّ تجنيب مخصصات لمخاطر آسيا منذ العام 1997.

ووصل إجمالي موجودات المجموعة كما في كانون الأول/ديسمبر 2000 إلى 674 مليار دولار بزيادة 18 في المئة عن العام 1999، وشكّل إستملاك مصرف "كريدي كومرسيال دو فرانس" 81 مليار دولار من النمو في الموجودات.

وأشار **جون بوند**، رئيس المجموعة إلى أهم إنجازات العام 2000 ومنها شراء مصرف "كريدي كومرسيال دو فرانس" الفرنسي في تموز/ يوليو 2000 الذي ساهم في ترسيخ ستراتيجية المجموعة في التوسّع في ادارة الثروات خصوصاً في اوروبا، هذا بالإضافة إلى إستكمال ضمّ مجموعة صفرا و"ريبابليك ناشونال بنك اوف نيويورك".

كما تمّ تأسيس خدمة للوساطة المالية عبر الإنترنت بواسطة الشراكة مع مؤسسة "ميريل لينش" الرائدة في ادارة الثروات.

وأُطلقت الخدمة المصرفية عبر الإنترنت في دول عدّة بدءاً بالبرازيل ثمّ الولايات المتحدة والمملكة المتحدة حيث وصل عدد المنتسبين إلى هذه الخدمة حالياً إلى نحو 1،5 مليون شخص في 150 بلداً.

أما من ناحية الخطط المستقبلية، فتسعى المجموعة إلى تحقيق النمو المتوازن في أعمالها من دون حصرها في الدول المتقدمة، لذلك تمّ مثلاً شراء PCIB. Savings Bank في الفيليبين، كما زادت المجموعة حصتها في البنك المصري البريطاني في مصر من 40 إلى 90 في المئة.

وتسعى المجموعة إلى التوسّع بالخدمات المالية الشخصية في الشرق الأوسط وإطلاق خدمة الصيرفة على الإنترنت للشركات بدءاً من الولايات المتحدة الأميركية، كندا وهونغ كونغ للتوسّع بها لاحقاً في دول المحيط الهادىء والشرق الأوسط.

"باديا": 9 قروض بـ71،8 مليون دولار

وافق مجلس ادارة المصرف العربي للتنمية الاقتصادية في افريقيا (باديا) في اجتماع عقده في البحرين برئاسة **احمد العبد الله العقيل** على تمويل دفعة من العمليات لصالح عدد من الدول الافريقية بقيمة 71،8 مليون دولار ليرتفع إجمالي تمويلات المصرف إلى 2369،5 مليون دولار في نهاية آذار/مارس 2001.

وتوزّعت القروض كالآتي: اثيوبيا 12،35 مليون دولار، ارتريا 2،19 مليون دولار، بنين 6،65 ملايين دولار، اوغندا 8،43 ملايين دولار، مدغشقر 14 مليوناً، السنغال 5،20 ملايين دولار، جامبيا 6،75 ملايين دولار، تنزانيا 8،8 ملايين دولار، وغانا 5 ملايين دولار.

"الخدمات المالية العربية" و"البحريني السعودي"

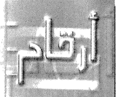
وقّعت شركة الخدمات المالية العربية، وهي الشركة الأولى في الشرق الأوسط في مجال إجراء المعاملات الإلكترونية لبطاقات الدفع والمعاملات المصرفية وأدوات الدفع الشخصية والخدمات ذات العلاقة، إتفاقية مع البنك البحريني السعودي لإجراء المعاملات الإلكترونية لبطاقات فيزا وتقديم الخدمات ذات العلاقة.

وبالإعتماد على الخدمات المقدمة من شركة الخدمات المالية العربية سيتمكّن البنك البحريني السعودي من الحصول على التقنية المتقدمة والخبرة اللازمتين لإجراء معاملات بطاقات الدفع مع التركيز بصفة خاصة على خدمات العملاء والمجالات الأخرى ذات العلاقة بأنشطة البنك.

الاقتصاد الجديد

نيسان / أبريل 2001






من هو القرصان؟

إسرائيل هي من اكبر منتجي برامج الكمبيوتر المقرصنة في المنطقة والعالم. ورغم ذلك فهي لا تتعرّض لجزء مما تتعرّض له الشركات التي تستخدم البرامج المقرصنة في العالم العربي.

مهمة مكافحة الاتجار واستخدام برامج الكمبيوتر المستنسخة مسألة متعبة لأجهزة الحكومات والشركات على حد سواء، فهي تتطلب مداهمة الشركات ورفع الدعاوى. وقد جرّبت هذه الطرق إلى درجة أصبحت اكثر تعقيداً، إلا أن ما لم يجرّب حتى اليوم هو ملاحقة الدول التي تحمي مصانع أقراص البرامج المقرصنة!

ومعروف ان في كل عملية غير شرعية اطراف عدة ويأتي على رأسها المصنّع ثم المورّد فالتاجر وبعده الموزّع وأخيراً المستخدم.وهذه السلسلة تشترك في العملية المخالفة للقانون إلا أنها لا تتساوى في المسؤوليات.

استنساخ الأقراص من دون وجه حق، يضر بأي شركة في اي دولة لأنه انتهاك لأبسط قوانين الملكية التي تحفظ حقوق المبدعين والمنتجين، وفي معظم الأقطار العربية يعاقب القانون على هذا الانتهاك بغرامات مالية كبيرة قد تصل إلى السجن والإغلاق.

لذلك سيكون من المفيد أن يستمر إتحاد منتجي البرامج التجارية BSA في جهوده المحقّة في وجه مغتصبي حقوقه أينما وجدوا لأن الشركات التي تجني أرباحاً من خلال استخدام برامجه تحصل على أرباح غير شرعية.

رئيس ياهو يستقيل بعد انخفاض شديد للمبيعات

هبطت توقعات شركة ياهو للمبيعات إلى 170 مليون دولار للربع الحالي من السنة، ما يشكل أدنى مستوى لها منذ نهاية 1999. وكان المحللون قد توقعوا لها مبيعات بقيمة 320 مليون دولار لكن الشركة قالت في 1 كانون الثاني/يناير 2001 أن المبيعات قد تصل إلى 220 مليون دولار.

ونتيجة لذلك استقال رئيسها التنفيذي تيموثي كوغل من منصبه اوّل آذار/مارس 2001. يذكر ان ياهو تقدم خدمات لنحو 185 مليون مستخدم.

حصّة كومباك 17.5 في المئة من أجهزة الكمبيوتر الشخصي في السعودية

لم تتباطأ شركة كومباك-المملكة العربية السعودية في إعلان نتائج دراسة قامت بها شركة البيانات العالمية IDC لعام 2000 وأسرعت بتوزيعها. وقالت مصادر الشركة أن حصة كومباك في سوق المملكة بلغ 20 في المئة وبمعدل نمو بلغ 40 في المئة عن العام 1999.

أما في سوق الهواتف الخليوية/الكمبيوتر الدفتري فتمكّنت الشركة من أخذ حصة سوق تراكمية بلغت 48,1 في المئة محقّقة نمواً يناهز 318 في المئة للعام 2000. وفي سوق أجهزة خدمة الشبكات أنهت الشركة العام 2000 بحصة في السوق تقدر بـ 46,7 في المئة وهي حسب IDC اعلى من أي نسبة أخرى حققتها أكبر عشر شركات منافسة.

وتضيف المصادر أن الشركة تحقق نمواً مستمراً في سوق أجهزة الكمبيوتر الشخصي المكتبي بحصة في السوق مقدارها 17,5 في المئة للعام 2000 مقابل 15,3 في المئة للعام 1999.

شركة انتل تحقق إنجازاً في تخفيض استهلاك الطاقة

قالت شركة انتل أنها أنزلت إلى الأسواق معالجين جديدين يتمتعان بتقنية هي الأولى من نوعها في صناعة المعالجات حسب قول الشركة، حيث لا تستهلك المعالجات أكثر من نصف واط من الطاقة بقدرة عمل اقل من فولط واحد على سرعة 500 ميغاهرتز في عائلة بنتيوم 3. ومن معاني هذا الإنجاز تخفيض حرارة الأجهزة والمحافظة على عمر واستهلاك البطاريات الخاصة بالأجهزة المحمولة.

المحتويات



الإنترنت تحديات جديدة



يُجمع المراقبون على ان العالم قد دخل مرحلة ما بعد ثورة الانترنت، وبات في نقطة تقع بين الشبكات السلكية وتقنيات الاتصالات اللاسلكية والفضائية. وإذ لم نجد بعد تسمية لهذه المرحلة يبقى من السهل رصد المتغيرات التي تؤكد انتقال مجموعة مرتكزات المعلوماتية العالمية الى عهد جديد.

فالتقنيات الجديدة تتوالى لتشرك الهاتف النقال في الشبكة (WAP)، وتؤمن لأجهزة الكمبيوتر الصغيرة مجال التواصل المعلوماتي عبر الـ ...Bluetooth ولهذا فقد دخلت صناعات مثل النشر والاعلام والخدمات المالية والتجارة الى شبكة التواصل الانسانية الجديدة التي استبدلت وسائط التواصل القديمة مثل الهاتف الثابت والبريد الجوي والبحري والفاكس..

فهل ستستمر القطاعات الاقتصادية بالاعتماد على هذه التقنيات المتوفرة؟ وكيف ستستقل الشركات قطار الشبكات الالكترونية؟

آفاق جديدة

واذ تنتشر خدمات هائلة معتمدة على الاتصالات الجديدة وتسوّق عالمياً عبر آلاف الشركات تشير الأسواق العالمية الى ان بوابات الفرص الاقتصادية لا زالت مفتوحة على مصراعيها على الرغم من الاختناقات المالية التي حصلت في مؤشر "ناسداك" والفوضى التي اجتاحت شركات الـ com المبتدئة.

ويقول مدراء وأصحاب مراكز عالية ان ما يحصل، مرده إلى السرعة الجنونية التي يقود فيها الكمبيوتر أسواق رأس المال ساحباً خلفه الشركات والمعارض والمؤتمرات والتقنيات...

ويضيف هؤلاء ان النظرة الى تجارة السوق تعتمد على نظام اتصالات محدد، اما النظرة الى السوق الإلكترونية فستصبح أكثر لحظوية لأن الزبائن سيقدمون طلباتهم عبر الشبكات الإلكترونية ثم يقوم أصحاب شركات التصنيع والخدمات والتوزيع بتقديم عروضاتهم فوراً ما يؤدي الى تغيّر نمط استخدام الشبكة نفسها. ولذلك لن تكون بنية الشبكة الحالية كافية للتواصل لحظة بلحظة ما لم تكن الشبكات الداخلية متوفرة في كل انواع المؤسسات والشركات.

واليوم نعرف ان التجارة الإلكترونية تسهّل اتصال طرفين لكن التطور سيؤدي الى وصل عدد اكبر من مؤدي الخدمات والزبائن في سلسلة الانتاج والتسويق والتوزيع. وهكذا نستطيع التحدث عن ضرورة تفعيل التعاون بين ثلاثة او خمسة او خمسين طرفاً.

> **تدير شركة جنرال إلكتريك نحو 100 الف من عملائها عبر شبكة اتصالات لتنظيم نحو مليار عملية قيمتها تريليون دولار تقريباً**
>
> ■■■
>
> **تنظم سيسكو تعاملها مع عملائها عبر الشبكات وتقدر قيمة تعاملاتها بالمليارات**

سرعة زوال الخدمات

بعد ان فتحت الاتصالات آفاقاً جديدة تدافعت الخدمات الإلكترونية من مواقع وبرامج وتطبيقات فكشفت عن غير قصد مواطن ضعف نوعية الاتصالات الجديدة. فخدمة تزويد التطبيقات عبر الشبكات مثلاً كشفت مدى قصور بعض الشبكات المحلية في دول العالم المتأخرة تكنولوجياً. فقد عجزت عن ايصال المواد في وقت مناسب. كذلك حين حاولت بعض محطات الاذاعة والتلفزة ان تبث مباشرة على الإنترنت فشل ملايين المستخدمين في تلقي بث واضح.

ولهذا قال مسؤولون في شركة سيسكو Cisco المتخصصة في شبكات الاتصالات المعلوماتية ان الوضع الحالي لشبكة الإنترنت يخلق حافزاً لتأمين خطوط اتصال بنطاق ترددي اوسع (خطوط أسرع وأقوى) وتحديث شبكات الهاتف المحلية او الانتقال كلياً الى مجال الاتصالات اللاسلكية.

والتطور الذي قد يلحق بالشبكة سيؤدي دورياً الى اختفاء او انتقال مزيد من الخدمات التي تعمل خارج الشبكة، ومن هذه الشركات مثلاً تلك التي تبيع برامج تطبيقية، فالتجار سيكونون مستعدين لتزويد أي شاري على الإنترنت، وحتى قد يكون التعامل مع شركة ASP افضل من شراء البرنامج.

واذا صدقت توقعات شركات الابحاث فإن القرص الصلب سيكون في طريقه الى الاختفاء لتحل مكانه اهمية سرعة المعالج والذاكرة... وبالتالي تخسر الشركات التي تصنّع هذه القطع وتختفي بعض الخدمات التي تعتبر حديثة.

نموذج واضح

تعتبر الشركات وخصوصاً المتعامل منها بخدمات الكمبيوتر والشبكات، مؤشراً جيداً على سرعة استخدام التقنيات الجديدة. وفي هذا الإطار تعمل سيسكو منذ سنوات على بيع منتجاتها وتسويقها عبر الانترنت، حيث تقوم من مقرها في سان جوزيه في كاليفورنيا ببيع ما قيمته مليارات الدولارات من خدماتها سنوياً على شبكة الإنترنت.

كذلك تقوم جنرال إلكتريك بإدارة علاقاتها مع عملائها انطلاقاً من شركة GXS عبر الشبكات، ما يمكّنها من التعامل مع عملائها المقدرين بنحو 100 الف. والمسألة في غاية التعقيد لأن مبيعات جنرال إلكتريك تقارب 130 مليار دولار ويصل عدد عمليات




موقع www.cisco.com

عملائها الى المليار، ما يشكل تريليون دولار سنوياً.

تقسّم الشركة مستويات تعاملها مع زبائنها الى ثلاثة، فتبدأ بخدمات الربط والدمج الشبكي وتمر في تنظيم التبادل الالكتروني للعمليات التجارية وتصل الى تنظيم عمل التطبيقات لإدارة مجمل الاعمال الالكترونية B2B.

موجات التجارة الإلكترونية

بسبب هذه الاتجاهات يتحدث خبراء من شركات ابحاث مختلفة عن ضخامة الطلب على خدمات جديدة من شركات الاتصالات ومشغّلي الشبكات اللاسلكية. ويقول **نبيل خليل** المدير الرئيسي في شركة Accenture ضمن مداخلته في مؤتمر الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات الذي نظمته مجموعة الاقتصاد والاعمال (بيروت 8 و9 شباط / فبراير العام 2001)، ان شركته قامت بدراسة تحت عنوان "واقع وآفاق اسواق الاتصالات العربية"، وجاء في نتائج هذه الدراسة توقعات تؤكد ان الحاجة الى خدمات مشغّلي الشبكات والاستثمار في القطاع ستكون هائلة.

ويضيف **خليل** أنه في مستوى "طلب المستخدمين اكدت العيّنة التي تركزّت في شريحة المدراء ضمن شركات الإتصالات والإنترنت والوزارات على ان المستخدمين سيتعاملون "بشغف" مع الخدمات وسيدفعون اكثر لخدمات افضل. واهم ما قاله المدراء ان المستخدمين سيفضلون مزوّدي الخدمات الذين يؤمنون الاتصال الصوتي والانترنت والمحتوى في حزمة واحدة وخصوصاً اذا توافرت معها اللغة العربية. اما عن الاتصالات فيقول انه في المرتبة الاولى جاءت اهمية تطوير البنية التحتية وتنظيم قوانين التبادل المالي.

وإذا عطفنا كل هذا على ما قاله **غريغ وود** الذي كان على صلة بمشروع تجديد شبكة الانترنت منذ سنوات حيث قال:" ستمر التجارة الالكترونية في موجات ومراحل تطور تبدل خلالها التقنيات والخدمات مفاتيح الدخول من مرحلة الى أخرى". نستنتج أن المنافع التي ستقدمها الاعمال الالكترونية ستؤدي الى ظهور سوق بمميزات جديدة، ما يؤدي بدوره كما يقول **بيل غايتس** الى قيام تحالفات غريبة بحيث يلتقي المتنافسون ويفترق الحلفاء، وتولد أسواق المستقبل من الزُحَم الحالية لكن بمميزات مختلفة تبعاً للنظريات الاقتصادية التي ستأتي.

الإلتفاف على العقدة

طرحت مؤخراً حلول لتخطي عوائق تدني مستوى الشبكات وانقسمت الى مدرستين:



الاولى تدعو الى تسريع نقل المعلومات بغية الالتفاف على مشكلة الضغط الكبير، والثانية تدعو الى ايجاد تقنيات تزيد من قدرة تحمّل الضغط في وجه تكاثر الأعمال على الشبكة. ويذهب البعض الى تفضيل تقنيات مثل "بث المعلومات" بدل سحبها، ويقترحون استئجار قنوات في الاقمار الصناعية للمساعدة في نقل اشارات شبكة الانترنت عند حدوث مشكلة ازدحام. وبالفعل فقد استخدمت هذه الطريقة بعض وكالات الاخبار حين حدث ازدحام في الخطوط البحرية، فهذه الشركات لا تتحمل خطورة تأخر الاخبار لأنها قد تكلّفها خسارة آلاف الزبائن.

توجهات اللاسلكي عربياً

عندما بدأ نظام GSM بالعمل توقّع له بعض الخبراء ان يوفر العديد من الحلول لأسواق المال بعد تطوره، وبالفعل فإن الجيل الثالث للإتصالات اللاسلكية سيوفّر حسب قول المراقبين الحلول الكفيلة لثبات واستقرار اعتماد الاعمال على الشبكات.

فنظام UMTS يطرح نافذة جديدة تسرّع نقل المعلومات وتزيد من قدرة النقل، وهذا ما تتسابق اليه الدول الاوروبية لدعم اسواق الاعمال لديها ومن ثم المحافظة على مراكزها الاقتصادية العالمية.

أما عربياً فلا يزال نظام UMTS قيد التحضير او "على الرف" ما سيعيد تجربة GSM حيث سبقت الدول الغربية الدول العربية وهيمنت على الاسواق محافظة ليس على تفوقها وقيادتها لأسواقها فحسب بل أيضاً للأسواق العربية. ■

أياد ديراني

نمت 250 في المئة في 5 سنوات

خدمة الإنترنت في الأردن 32 ألف مشترك و9 مزودين

الأردن – أبو بكر اليافاوي

شهدت السوق الأردنية ومنذ بدء تقديم خدمة الإنترنت في العام 1996، تزايد إقبال عدد المستخدمين، حيث بلغت نسبة نمو المشتركين وعلى مدار السنوات الأربع الماضية ما يعادل 250 في المئة سنوياً، كانت ذروتها في العام 1997 حيث بلغت ما نسبته 300 في المئة.

وأشارت الإحصائية النهائية الرسمية لهيئة تنظيم قطاع الاتصالات في الأردن، إلى أن العدد الإجمالي لمستخدمي الإنترنت في المملكة بلغ وحتى نهاية العام الماضي 127,317 مستخدماً في حين وصل عدد المشتركين في خدمة الإنترنت في الفترة نفسها إلى 31,958 مشتركاً. وبلغ عدد الشركات العاملة في السوق الأردنية على تزويد خدمة المعلومات "ISP" 9 شركات تتنافس في ما بينها لجذب أكبر عدد من المشتركين بتقديم ما هو أفضل من حيث الجودة والسرعة.

وعلى الرغم من أن المنافسة تكاد تنحصر بين ثلاث شركات ISP تدفع بكامل ثقلها لبسط هيمنتها على السوق المحلية، إلا أن حداثة الخدمة في الأردن وقوة الإقبال عليها تبقي مجال المنافسة قوياً بين الشركات العاملة.

ففي السنة الأولى من تقديم الخدمة – العام 1996 – وصل عدد المشتركين إلى 3,146 مشتركاً تقاسمتها شركتا "غلوبال ون" Global One بنسبة 64 في المئة وشركة "نيتس" Nets بنسبة 36 في المئة.

وفي العام 1997 دخلت شركة "اندكس" Indexs حلبة المنافسة، وتضاعف عدد المشتركين بنسبة 300 في المئة حيث بلغ عددهم الإجمالي 9118 مشتركاً، توزعوا على "غلوبال ون" (6000 مشترك)، و"نتس" (2579 مشتركاً) و"إندكس" (539 مشتركاً).

وبحلول العام 1998 انضمت 3 شركات "ISP" أخرى للسوق الأردنية هي "MEC" و"FTG" و"Almuttajahat"، في الوقت الذي أبقى قطاع الإنترنت على نشاطه وتناميه وانتشاره بين مختلف شرائح المجتمع الأردني والقطاعين العام والخاص.

وبلغ عدد المشتركين الإجمالي بخدمة الإنترنت في نهاية العام 1988 نحو 20272 مشتركاً لتصل نسبة نمو المشتركين إلى 222,5 في المئة، حيث حافظت شركة "غلوبال ون" وللسنة الثالثة على التوالي على هيمنتها على السوق الأردنية بنسبة 50 في المئة (11,000 مشترك)، وأبقت شركة "نتس" على مركزها الثاني (3973 مشتركاً) وكان نصيب شركة "إندكس" 3365 مشتركاً.

ولم يكن العام 1998 بالتجربة الجيدة للشركات الثلاث الجديدة، إذ لم يشكل عدد عملائها مجتمعة ما نسبته 9,5 في المئة من حجم السوق الأردنية آنذاك، ما ألحق الضرر في بعضها وكبّدها خسائر مالية.

فلم يتسنّ لشركة "MEC" من تحصيل أجور موظفيها البالغ عددهم 12 موظفاً في تلك الفترة، حيث لم يزد عدد مشتركيها عن 69 شخصاً، في حين وصل عدد مشتركي "المتوجهات" 400 مشترك، بينما كانت شركة "FTG" الأفضل حظاً والأقل ضرراً بالنسبة للشركات الحديثة، إذ بلغ عدد مشتركيها 1465 مشتركاً.

وزادت قيمة الاستثمارات وحتى نهاية العام 1998 عن 10 ملايين دينار أردني، في حين بلغ عدد موظفي شركات الإنترنت المزودة للخدمة 143 موظفاً، 50 موظفاً في "غلوبال ون"، 22 موظفاً في "نتس"، 24 موظفاً في "إندكس"، 12 موظفاً في "MEC"، 31 موظفاً في "FTG" وفي "المتوجهات" 4 موظفين فقط.

وفي العام 1999 زاد عدد المشتركين بنسبة 42 في المئة مقارنة بالعام السابق له، ليصل عددهم إلى 28,690 مشتركاً، إلا أن نسبة نمو عدد المشتركين لم تأت على وتيرة الأعوام السابقة خصوصاً وأن عدد الشركات العاملة على تزويد خدمة الإنترنت أصبح 9 شركات.

وتدنّت نسبة نمو عدد المشتركين أكثر في العام 2000 وسُجّلت حالة تكاد تكون أقرب للجمود حيث بلغ عدد المشتركين 31,958 في المئة أي بنسبة نمو لم تزد عن 11,5 في المئة مقارنة بالعام 1999، ما دفع بعض الشركات للبحث عن بدائل تمكّنها من البقاء على قيد الحياة كعملية الاندماج وشد الأحزمة، خصوصاً وأن حجم السوق الأردنية بدأ بدخول مرحلة التشبّع وبدأت أبعاده بالظهور أكثر وضوحاً في العامين الماضيين.

كما أن مساعي شركة الاتصالات الأردنية في الآونة الأخيرة وشراءها لشركة "غلوبال ون" الأكثر انتشاراً في السوق أربك بعض الشركات التي دأبت في البحث عن طريق آخر يضمن لها البقاء في السوق والمنافسة.

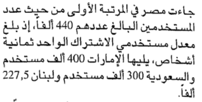
فقد قامت شركتا "FTG" و"نتس" بتوطيد علاقتهما وبحث سبل اندماجهما لمواجهة تحديات السوق الراهنة.. والتي وإن كانت قد شهدت في العامين الماضيين تباطؤاً في معدل نموها، إلا أن كافة المؤشرات تؤكد جودة خامة السوق الأردنية.

ويتوقع المسؤولون والعاملون في قطاع الإنترنت أن يستعيد هذا القطاع وفي نهاية العام 2001 أمجاد نموه السابقة، وأن يرتفع عدد المشتركين ليصل إلى قرابة 50 ألف مشترك وأن يتضاعف عدد المستخدمين ليراوح ما بين 200 و250 ألفاً خصوصاً وأن الحكومة الأردنية شارفت على تطبيق نظام حوسبة التعليم، حيث قامت وزارة التربية والتعليم وبمختلف مديرياتها بتزويد كافة المدارس بما تحتاجه من بناء وأجهزة ومعدات لإدراج الحاسوب ضمن منهاجها وربطها عبر شبكة الإنترنت العالمية. كما قامت الوزارة بمتابعة كافة المدارس الخاصة والمعاهد والجامعات للمضي قُدماً في تأهيل الشباب الأردني للإنخراط في عالم المعلومات الإلكتروني.

وأشار **يوسف الحنيطي**، مدير قسم الدراسات في هيئة تنظيم قطاع الاتصالات الأردنية بوضعية الإنترنت في الأردن مقارنة بدول المنطقة، حيث سجّل مراحل متقدمة وحلّ في المرتبة السادسة عربياً من حيث عدد المشتركين، فيما كانت المرتبة الأولى من نصيب الإمارات والتي يزيد عدد مشتركيها عن 160 ألف مشترك، وجاءت السعودية في المرتبة الثانية حيث زاد عدد المشتركين عن 100 ألف مشترك، يليها لبنان ومصر والكويت.

كما حلّ الأردن في المرتبة الخامسة عربياً من حيث عدد المستخدمين للإنترنت، في حين





جاءت مصر في المرتبة الأولى من حيث عدد المستخدمين البالغ عددهم 440 ألفاً، إذ بلغ معدل مستخدمي الاشتراك الواحد ثمانية أشخاص، يليها الإمارات 400 ألف مستخدم والسعودية 300 ألف مستخدم ولبنان 227,5 ألفاً.

وفي العام 1999، حلّ الأردن عالمياً في المرتبة الخامسة، بعد السويد وبريطانيا وإيطاليا واليابان من حيث مستوى انتشار الإنترنت، حيث بلغت نسبة إنتشاره في الأردن ما نسبته 0,58 في المئة. يذكر أن عدد مستخدمي الإنترنت في الوطن العربي قد بلغ العام 2000 أكثر من 2 مليون مستخدم، في حين يتوقع وحسبما أفادت الدراسة العربية بأن يصل عددهم وفي نهاية العام 2002 إلى 12 مليون مستخدم.

وفي دراسة أجرتها شركة "اكستنشر" المتخصصة في استشارات الأعمال والتكنولوجيا مطلع العام 2001، توقع الخبراء أن يرتفع عدد مستخدمي الإنترنت في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا إلى 50 في المئة بحلول العام 2005.

واعتمدت نتائج الدراسة، التي أجرتها الشركة من خلال مقابلات تمّت مع 46 مسؤولاً في 29 شركة ومنظمة في مجال الاتصالات وخدمات الإنترنت، وجهات من القطاعين العام والخاص في عشر دول هي: السعودية، الكويت، قطر، الإمارات، البحرين، الأردن، لبنان، مصر، عُمان والمغرب.

وتوقع 83 في المئة منهم زيادة أعداد مستخدمي الإنترنت المنزليين إلى 50 في المئة من عدد السكان مقارنة بنحو 2 في المئة فقط في الوقت الراهن، كما أن 70 في المئة من المستخدمين يرغبون في الحصول على مستويات أعلى من الخدمة، فيما توقع 78 في المئة منهم استمرار احتكار مزودي الخدمات التقليديين كأكبر مقدمي الخدمات في السوق الشرق أوسطية. كما أعرب 70 في المئة ممن تمّ استطلاع آرائهم، عن الأمل في أن تكون هناك منصات نطاق شبكي عديدة بحلول العام 2005. ■



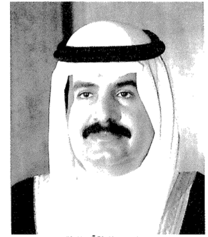


بات الحديث واضحا في البحرين عن تحرير قطاع الإتصالات وفتح هذه السوق المهمة التي تسهم بنحو 9 في المئة من الإنتاج المحلي الاجمالي أمام المنافسة الخارجية. فولي عهد البحرين الشيخ سلمان بن حمد آل خليفة أوضح انه طلب من وزير المواصلات الشيخ علي بن خليفة آل خليفة تقديم دراسة عاجلة حول هذا الموضوع.

من المعروف ان اتفاقية الجاتس المنضمة إليها البحرين، تطالب بتحرير قطاع الاتصالات على مرحلتين: المرحلة الاولى وهي انشاء شركات تجارية خاصة بالاتصالات بعيداً عن الارتباط المباشر بالحكومة، كأن يتم تقديم خدمات الاتصالات من خلال وزارة المواصلات او دائرة الاتصالات التابعة للحكومة. وهذا الجانب حققته البحرين من خلال انشاء شركة البحرين للاتصالات السلكية واللاسلكية (بتلكو). اما المرحلة الثانية فهي تحرير خدمات الاتصالات ذات القيمة المضافة مثل الهاتف النقال (Mobile) والإنترنت والتجارة الإلكترونية وذلك من خلال فصل مشغلي هذه الخدمات عن الشركات التي تقدمها.. وهما وظيفتان لا تزال بتلكو تجمع بينهما .. بل وترى فيهما عماد استمرارها ونجاحها خصوصاً انها أنفقت خلال الأعوام الماضية مئات الملايين من الدنانير من أجل تطوير البنية التحتية للإتصالات في البحرين حيث بات هذا القطاع يمثل أحد الملامح الرئيسية للنهضة الحديثة للبحرين. فكيف ستوفق بتلكو ما بين تحرير قطاع الإتصالات وبين استمرار نجاحاتها؟

بتلكو .. الشركة الوحيدة

تأسست شركة البحرين للاتصالات السلكية واللاسلكية في تموز/ يوليو العام 1981 في أعقاب نقل عمليات شركة "كيبل اند" و"ايرلس" إليها وهي أول من قام بتقديم خدمات الاتصالات في البحرين. لقد ابرمت بتلكو عقد إدارة مع شركة كيبل اند وايرلس بحيث تزودها الاخيرة بموجبه بالمساعدة المهنية والفنية في حقول متخصصة وفي تدريب موظفيها. وقد بلغ عدد موظفي الشركة 2300 موظف في نهاية العام 2000 منهم 95 في المئة موظفون بحرينيون. وتضم قائمة المساهمين الحاليين في الشركة كل من حكومة البحرين، الوزارات والمؤسسات شبه الحكومية، الشركات التجارية والمالية الرائدة إلى جانب مستثمرين من مواطني دولة البحرين ودول مجلس التعاون الخليجي. وتمتلك هذه الجهات مجتمعة 80 في المئة من أسهم الشركة، في حين تمتلك شركة البرق واللاسلكي (Cable & Wireless) نسبة الـ 20 في المئة المتبقية.



علي بن خليفة آل خليفة

وتوفر بتلكو تشكيلة واسعة من حلول الاتصالات المتكاملة لكل من الزبائن من الأفراد والشركات على حد سواء. وتشتمل هذه الخدمات على كل من خدمات الهواتف الثابتة والمتنقلة والإنترنت واتصالات البيانات والمعلومات وخدمات التجارة الالكترونية، الدوائر الدولية المؤجرة، الرسائل المدمجة والمعلومات، البيانات العالمية المنظمة، خدمات أجهزة الفاكسميلي وأجهزة المناداة والاتصالات الملاحية الى جانب حلول الاتصالات الصوتية والبيانية الأخرى. كما تشارك بتلكو في عدد من المشاريع الإستثمارية الكبرى في المنطقة، وهي عضو مؤسس في أنظمة كوابل الاتصالات الاقليمية والعالمية مثل كابل الألياف البصرية الخليجي وكابل سي– مي– وي وكابل فلاج، الامر الذي يتيح لـ بتلكو قدرة حيوية على تأجير قنوات الاتصال.

الاداء المالي للشركة

ارتفع صافي أرباح الشركة العام 2000 بنسبة 9 في المئة ليبلغ 52،5 مليون دينار مقارنة مع 48،1 مليوناً العام 1999 و43،1 مليوناً العام 1998! وذلك كنتيجة مباشرة لارتفاع الدخل من مصادر التشغيل الرئيسية وهي خمسة: الاتصالات الدولية، الاتصالات الداخلية، الهاتف الجوال، الخطوط الدائرية المؤجرة والتلكس وخدمات أخرى. ووفقاً لرئيس مجلس ادارة الشركة الشيخ **علي بن خليفة آل خليفة**، فإن العام 2000 شهد زيادة الطلب بصورة كبيرة على خدمات الهاتف الجوال والانترنت بالاضافة الى التوسع في شبكة الاتصالات الداخلية. ونتيجه لذلك ارتفع إجمالي الدخل من 128،6 مليون دينار العام 1998 الى 138،5 مليوناً العام 1999 ثم الى 147،3 مليوناً العام 2000. وساهم في هذا الارتفاع استقرار بنود قائمة الدخل الاخرى. ان أهم مصدرَي دخل للشركة هما الهواتف النقالة والانترنت. وبالنسبة للهواتف النقالة فقد استحوذت خلال السنوات الخمس الماضية على 54 في المئة من حجم الأعمال، وحتى يوم 31 أيلول/ديسمبر العام 2000، بلغ عدد زبائن الهواتف النقالة 206,000 زبون. ويشكل هذا العدد زيادة بواقع 72،300 زبون أي ما يعادل 30 في المئة. وقد سجل عدد مستخدمي خدمة (سمسم) "بطاقة الهاتف المتنقل مدفوعة



الأجر" ارتفاعاً كبيراً خلال العام 2000، حيث وصل عددهم في نهاية العام الى 135,500 زبون. ويمثل هذا الرقم زيادة بنسبة 207 في المئة مقارنة بالعام السابق. اما بالنسبة لخدمات الإنترنت، فإن سجلات بتلكو تظهر انه في نهاية العام 2000 كان هناك 22,000 مستخدم لخدمات الانترنت في البحرين. ويمثل هذا الرقم نمواً بواقع 4 في المئة مقارنة بالعام السابق. ويصل عدد المشتركين في كل من خدمة الانترنت بالبطاقة المدفوعة الأجر وبرنامج inet 900 الى 6000 و 3000 زبون على التوالي. وعلى الصعيد الإقليمي، توفر بتلكو، من خلال المشاريع المشتركة مع شركائها، خدمات الانترنت والخدمات البيانية المدارة في كل من المملكة العربية السعودية، دولة الكويت، الأردن ومصر.

وقامت الشركة بتوزيع ارباح نقدية بمقدار 40 في المئة العام 2000 مقارنة مع 38 في المئة العام 1999 و 25 في المئة العام 1998.

أما بالنسبة لاجمالي موجودات الشركة فارتفع بنسبة 2 في المئة من 228 مليون دينار العام 1999 إلى 243 مليوناً العام 2000 وذلك كنتيجة رئيسية لزيادة حجم إستثمار الشركة في الموجودات الموظفة (الاصول الثابتة) التي بلغت 157,3 مليون دينار أي ما يعادل 65 في المئة من الموجودات، وهي مسألة طبيعية بالنظر الى طبيعة أعمال الشركة والتي تستوجب بصورة دائمة تحديث شبكة الاتصالات والمنشآت التابعة لها.

والملاحظ ان حقوق المساهمين التي ارتفعت بدورها بنسبة 2 في المئة من 200 مليون دينار العام 1999 إلى 202 مليون دينار العام 2000 تمول الجزء الأكبر (83 في المئة) من إجمالي موجودات الشركة، ما يوضح بصورة جلية إعتماد الشركة على مواردها الذاتية في تمويل أعمالها ومشروعاتها. وبالتالي فإن الشركة تحتفظ بنسبة ملاءة مالية (نسبة إجمالي المطلوبات إلى حقوق المساهمين) عند مستوى جيد جداً هو 17 في المئة فقط.

النشاط الخارجي

شهد العامان 1999 و2000 بصورة خاصة انطلاقة قوية لـ بتلكو في الأسواق الإقليمية والعالمية، حيث أولت الشركة اهتماماً بالغاً للمبادرات الإستثمارية الرئيسية الهادفة الى توسيع عملياتها على الصعيد العالمي.

في العام 1999 تمّ تأسيس شركة بتلكو الشرق الاوسط كشركة تابعة ومملوكة بالكامل من قبل بتلكو. وأصبحت هذه الشركة بمثابة قوة محركة لبرنامج التوسّع في مختلف الأسواق في المنطقة وذلك من خلال المشاركة في المشاريع الإستثمارية المشتركة. فقد تمّ تأسيس مشاريع مشتركة في كل من الكويت السعودية الأردن ومصر.

وفي شهر نيسان/أبريل من العام 1999، تمّ الإشتراك في أول مشروع إستثماري خارج البحرين من خلال شراء 44 في المئة من أسهم شركة كواليتي نت (QualityNet)، وهي شركة في دولة الكويت متخصصة بتوفير خدمات وحلول الإنترنت وقواعد البيانات والإتصالات.

وفي وقت لاحق من العام نفسه، أبرمت الشركة اتفاقية مع مجموعة عبدالرحمن الجريسي السعودية يتم بموجبها تأسيس شركة بتلكو الجريسي المحدودة كمشروع مشترك مناصفة (50:50) يهدف الى توفير خدمات الانترنت في المملكة.

وفي شهر تشرين الثاني/نوفمبر من العام 2000، تمّ ابرام اتفاقية مع كل من المجموعة الأولى للإتصالات (FTG) والشركة الوطنية للأجهزة، والخدمات الفنية (NETS) في الأردن لتأسيس الشركة البحرينية الأردنية للإتصالات (بتلكو الاردن). وتمتلك بتلكو 51 في المئة من أسهم هذه الشركة الجديدة التي ستقوم بتوفير خدمات الإنترنت وقواعد البيانات المنظمة والخدمات المترابطة ذات القيمة المضافة في الاردن. وتمتلك كل من شركة (FTG) وشركة (NETS) 22 في المئة و17 في المئة من اسهم الشركة على التوالي، في حين تمتلك شركة فرسان 10 في المئة من الاسهم.

وفي الشهر نفسه، ابرمت بتلكو الشرق الاوسط اتفاقية مع شركة EgyNet تمتلك بموجبها شركة بتلكو الشرق الاوسط 48 في المئة من أسهم شركة صوفي كوم للاتصالات SofiCom Communications الجديدة التي تتخذ من مصر مقراً لها. وتمتلك شركة EgyNet 25 و50 في المئة من اسهم هذه الشركة الجديدة، في حين يمتلك **طارق وعمرو أبو علام** نسبة الـ 1,75 في المئة المتبقية.

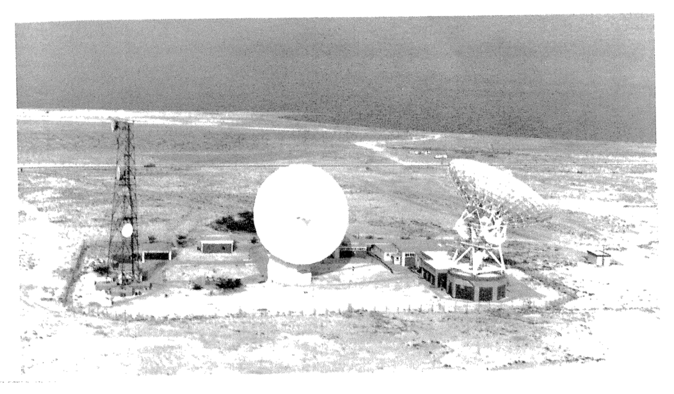
وخلال العام 2000، امتلكت بتلكو 75 في المئة من أسهم شركة الشبكة العربية لخدمات المعلومات التي تتخذ من البحرين مقراً لها، وهذه الشركة متخصصة في تطوير وتوظيف حلول وتطبيقات الإنترنت المتعددة والمتطورة ذات المزايا المتكاملة.

التحرير وخيارات المستقبل

رئيس مجلس إدارة بتلكو الشيخ علي بن خليفة آل خليفة يقول حول طبيعة التحديات الجديدة التي تواجه سوق الاتصالات في البحرين:

لقد شهد قطاع الإتصالات نمواً نوعياً هائلاً وتغيرات ديناميكية كبيرة وذلك مع اعتماد التقنية الهادفة إلى تجاوز مسألة تقديم سلعة واحدة في شكل الخدمة الهاتفية التقليدية. ويعود هذا الأمر إلى ظهور فكرة الالتقاء التقني التي تتجلى بوضوح من خلال التقاء خدمات البث الصوتي وبث البيانات والهواتف الثابتة والمتنقلة في إطار تقني واحد. وفي الوقت الحاضر، يكمن نظام تحويل الخدمات البيانية في قلب منهجية العمل التجاري الجديد الذي يسير ضمن


مبنى بتلكو



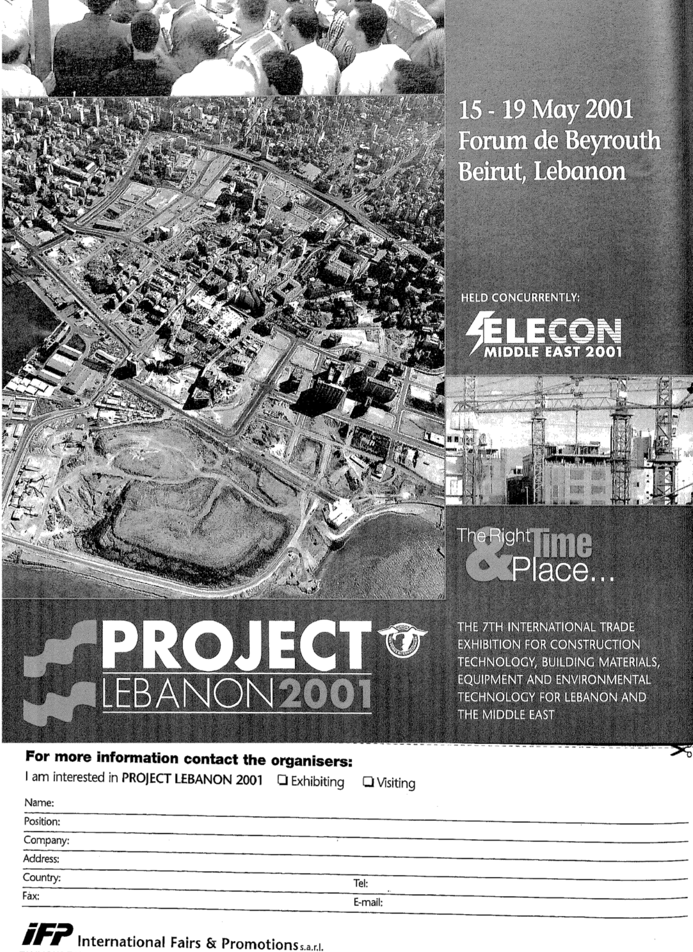
محورين رئيسيين هما الإنترنت والتجارة الإلكترونية.

وإذا ما أردنا البقاء كجزء فعّال في النظام الإقتصادي العالمي الجديد، فإنه يتعين علينا أن نعزّز دورنا كشركة رائدة وذلك من خلال الاهتمام بناحيتين رئيسيتين تتمثلان في النمو الاستثنائي في أسواق الهواتف المتنقلة، والطلب على السعات الموجية الأكبر من أجل زيادة سرعة تقديم الخدمات المعلوماتية والبيانية التي تعتبر حالياً بمثابة الوسيلة الرئيسية المطلوبة في قطاع الإتصالات والعمل التجاري. وهذا يعني أنه يتعين علينا أن نولي إهتماماً بالغاً بتحقيق النمو في قطاع الهواتف المتنقلة وخدمات تقديم البيانات المعتمدة على بروتوكول الانترنت (IP).

إننا بحاجة إلى بنية تحتية للإتصالات تساهم في تعزيز وضمان الأداء القوي بالنسبة لخدمات البيانات الجديدة. وهذا يعني، من الناحية الفنية، التحول من نظام الشبكة الصوتية ودوائر الاتصالات الى نظام يعتمد على قواعد المعلومات والخدمات المتكاملة. وقد مضت الشركة قدماً في تطوير هذه العملية حيث قامت في العام 2000 بتوقيع عقد بقيمة مليون دينار بحريني لتوسيع قاعدة ATM من اجل توفير الدعم اللازم للخدمات المدمجة الواسعة النطاق.

إن دمج الإنترنت وتقنيات الاتصال العالمي عبر الهواتف المتنقلة المزودة بنظام بروتوكول التطبيقات اللاسلكية (WAP) أي الإنترنت المتنقل، سيؤدي إلى ظهور سوق مليئة بالفرص والتحديات. وهذا يعني أن هذه السوق ستشهد نمواً بسرعة النمو نفسه التي شهدتها أسواق الإنترنت والتقنيات ذات الصلة في منتصف التسعينات، وبالتالي ينبغي التركيز على هذه السوق في المستقبل. ويضيف الشيخ **علي**: "كما أن العولمة ونظام السوق الحرة تعتبران من بين التحديات الرئيسية التي ساهمت في زيادة حدة التنافس في السوق، كما أن حدة الضغوطات تستلزم التركيز بشكل مكثّف على إدارة الشبكات ذات الجودة العالية، وهذا يجعلنا نعيش في قرية عالمية تتميز بقوى تنافسية شديدة للغاية، الأمر الذي يتطلب من المجموعة أن تقدم مستويات عالية للتفوق والامتياز الاستثنائي. ولهذه الغاية، خصص مجلس الإدارة مبلغ 55 مليون دينار للإستثمار في المجالات الرئيسية خلال العام 2001. وستمكننا هذه الخطوة من تعزيز مكانة البحرين بإعتبارها مركزاً رائداً للاتصالات المعتمدة على شبكة متطورة، فضلاً عن الاستمرار في تنفيذ خطط التوسع في الأسواق الخارجية.

ان التوجّه نحو تحرير قطاع الإتصالات في البحرين يفرض خيارات عدة في ظل هيمنة بتلكو الكاملة على هذا القطاع لمدة طويلة. لذلك فإن السماح لمنافسين جدد الدخول إلى السوق، سيواجه بحقيقة ان بتلكو تملك مرافق متكاملة من البنى التحتية وشبكة الإتصالات والمحطات الأرضية والامتيازات المتكاملة لخدمات الإتصالات الحديثة. وعودة للتعهدات المقدّمة بموجب إتفاقية الجات والتي تركز حالياً على تحرير خدمات الإتصالات ذات القيمة المضافة، وبالنظر الى الوضع الراهن في البحرين، فإنه يتوقع ان ينحصر قرار تحرير قطاع الإتصالات في الوقت الحاضر في خدمتين رئيسيتين هما الهاتف الجوال والإنترنت. ولتحقيق ذلك فإنه يتم في الوقت الحاضر التداول في خيارين رئيسيين هما إما السماح لشركات كبيرة من نوكيا ومايكروسوفت القدوم الى البحرين وانشاء مرافق وبنى متكاملة خاصة بها تنافس بها بتلكو أو السماح لشركات أصغر للمنافسة على هاتين الخدمتين على ان تدخل في اتفاقيات جانبية مع بتلكو للاستفادة من مرافقها ومحطاتها وشبكات اتصالاتها وهو الخيار المرجح. وفي حالة تنفيذ أي من هذين الخيارين فان المطروح كذلك إنشاء جهاز رقابي يتبع وزارة المواصلات لمراقبة وتنظيم المنافسة في السوق سواء من حيث الأسعار أو نوعية الخدمات المقدمة للجمهور. على أية حال، فإن الأيام المقبلة ستحمل إجابات واضحة على هذه الخيارات. ■

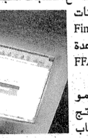


15 - 19 May 2001
Forum de Beyrouth
Beirut, Lebanon
HELD CONCURRENTLY:
ELECON
MIDDLE EAST 2001
The Right Time & Place...
PROJECT
LEBANON 2001
THE 7TH INTERNATIONAL TRADE EXHIBITION FOR CONSTRUCTION TECHNOLOGY, BUILDING MATERIALS, EQUIPMENT AND ENVIRONMENTAL TECHNOLOGY FOR LEBANON AND THE MIDDLE EAST
For more information contact the organisers:
I am interested in PROJECT LEBANON 2001 ❑ Exhibiting ❑ Visiting
Name:
Position:
Company:
Address:
Country:
Tel:
Fax:
E-mail:
iFP International Fairs & Promotions s.a.r.l.
TANNOUS TOWER, DORA HIGHWAY, BEIRUT, LEBANON TEL: 961-1-263421-5, FAX: 961-1-261212 E-MAIL: projectlebanon@ifp.com.lb, WEB: www.ifp.com.lb

FFA تضيف منتجاً جديداً للتجارة الإلكترونية

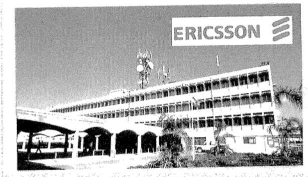
يتزايد تجاوب الشركات مع متطلبات التجارة الالكترونية في الدول العربية، ومن الشركات Financial Funds Advisors (FFA) التي أطلقت خدمات عدة في هذا الإطار كان آخرها FFA Direct.





ويستطيع مستخدمو الإنترنت باستعمال المنتج الجديد ان يؤسسوا "حساب تجاري" Trading account ويبدأوا بالشراء والبيع انطلاقاً من جهاز الكمبيوتر المتصل بالإنترنت.

لبنان يلزّم شبكة معلوماتية



وقعت Extreme المتخصصة في الشبكات عقداً مع اريكسون Ericsson لتنفيذ مشروع شبكة معلومات ايثرنت Ethernet من نوع MAN لصالح هيئة أوجيرو للاتصالات في لبنان تحت رعاية وزارة الاتصالات اللبنانية. ومن المفروض ان تمثّل حصّة اريكسون من المشروع جزءاً من مجمل المشروع الذي تقوم به أوجيرو لتحديث شبكة الاتصالات المعلوماتية العامة في لبنان.

ايديل سوفت تلتقي وفداً سويسرياً في الاردن



في إطار زيارته للأردن قام وفد سويسري يرأسه وزير الدولة للشؤون الاقتصادية **ديفيد سيز** بحضور لقاء عرض فيه لواقع تكنولوجيا المعلومات الأردني الذي يحظى باهتمام رسمي متزايد.

نظمت اللقاء وزارة البريد والاتصالات بالتعاون مع مؤسسة تشجيع الاستثمار وجمعية "انتاج" حيث قدّم **عماد ملحس** مدير عام ايديل سوفت، إيجازاً عن واقع تكنولوجيا المعلومات الأردني وعن أهم المنتجات والبرامج التي تقدمها الشركة.

تحالف بين NCR ونور للتكنولوجيا المتطورة



أعلن كل من NCR وشركة نور للتكنولوجيا المتطورة عن تحالف ستراتيجي سيتيح لشركة نور تقديم انظمة بنية تحتية متطورة للأعمال الالكترونية في مصر وباقي دول المنطقة. وستوفر NCR التي تعد من المتخصصين في خدمات البنية التحتية للأعمال الالكترونية لشركة نور خبرتها والموارد الهندسية اللازمة لتنفيذ الحلول الالكترونية المتكاملة.

شركات التكنولوجيا تؤسس اتحاداً تكنولوجياً عالمياً

أعلنت مجموعة من شركات الكمبيوتر العالمية مثل كمبيوتر اسوشييتد وكومباك وHP و IBM و INTEL و مايكروسوفت... عن تشكيل اتحاد تجاري للإنترنت ليكون بمثابة مؤسسة محايدة لا تتوخى الربح ويشكل هيئة فكرية عليا من اجل توفير التسهيلات للتعامل مع تحديات تطبيق التجارة الالكترونية.

ويأتي تشكيل الاتحاد التجاري للإنترنت في زمن يعد فيه ايجاد الحلول للتجارة الالكترونية عملية معقدة للغاية، فخلال السنوات العشر الاخيرة فقط ازدهر اقتصاد الانترنت من درجة الصفر ليصل الى حدود 100 مليار دولار. وتكتسب الاعمال الالكترونية زخماً متزايداً في الوقت الذي تبني فيه الشركات صلات تجارية مع الشركات المزوّدة لها وعملائها.

ارامكو

اختارت SAP /R3 من شركة SAP AG

وافق موخراً مجلس إدارة شركة مصفاة ارامكو السعودية على اعتماد نظام "تخطيط مصادر المشاريع" الخاص بالمؤسسات التجارية (SAP/R3) بإستخدام مايكروسوفت ويندوز 2000 وخادم مايكروسوفت SQL Server.

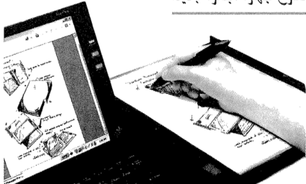
ويعني هذا، أن الشركة تبنّت استخدام نظام عمل كالذي يستخدم في أي شركة على عدد من أجهزة المستخدمين. ويعمل النظام الذي قرّرت استخدامه أرامكو بشكل متخصص على تسهيل وتنظيم عمل الدوائر المختلفة. ولذلك فنظام التشغيل المستخدم هو مايكروسوفت ويندوز 2000 ، والبرنامج المتخصص هو SAP \R3.

ومن الأمور التي شدّدت على أهميتها مايكروسوفت أن أرامكو استخدمت SAP \R3 على SQL Server 2000 بعد أن أخذت تأكيداً من شركة SAP AG بأنها تدعم العملية.

وسيساعد هذا التجديد ارامكو على إدارة مصادرها وعمليات التصنيع بشكل أفضل ابتداء من بداية تركيب النظام الذي سيتزامن مع تجديد أجهزة المستخدمين.

IBM

تطرح جهازاً مبتكراً جديداً



أعلنت IBM عن طرحها جهاز "ThinkPad TransNote" كأول كمبيوتر دفتري محفظي (portfolio notebook) في العالم يجمع ما بين الكمبيوتر النقال ودفتر الملاحظات الرقمي، بتصميم أنيق يشكل أكثر التغييرات راديكالية في مجال تصميم الكمبيوتر حتى الآن. ويسمح كمبيوتر "ThinkPad TransNote" للمستخدمين كثيري التنقل بدمج المعلومات المدونة على الورق في مساحة العمل الرقمية بسهولة وفعالية. ويقوم دفتر ملاحظات "ThinkScribe*" الرقمي والقلم الرقمي وبرنامج "Ink Manager* Pro" بالتقاط الأفكار المدونة يدوياً على الورق ونقلها إلى جهاز الكمبيوتر، حيث يمكن إدارتها وتنظيمها والبحث فيها. ويمكن استخدام "TransNote" للمشاركة في المعلومات المكتوبة يدوياً عن طريق البريد الإلكتروني ووثائق معالجة الكلمات والعروض الإيضاحية كما يقوم الجهاز بإدارة قوائم "المهام الواجب تنفيذها" والمكتوبة يدوياً أيضاً.

جيترونكس

السعودي الفرنسي يعتمد نظام Global fs

أعلنت "جيترونكس" مؤخراً أن البنك السعودي الفرنسي قد اختار حلول Global fs من مجموعة خدماتها المتخصصة في تكنولوجيا المعلومات والإتصالات. واختار البنك هذا النظام من أجل أتمتة عمليات فروعه وقنواته على الإنترنت. ويعتبر البنك السعودي الفرنسي أحد أهم البنوك في المملكة العربية السعودية.

وقالت الشركة أن البنك الذي كان الأول في تأسيس حضوره على الإنترنت لديه تاريخ طويل في تقديم الحلول ذات القيمة المضافة للزبائن. ويقول **تيري دوبرنيه** مدير قسم عمليات COO في البنك "ان البحث جرى أولاً للحصول على نظام جديد للعمليات Teller System، لكن حين علمنا بمنتجات "جيترونكس" فضّلنا اختيار نظامهم الخاص بتوحيد القنوات".

ومن المقرر أن يبدأ العمل بالنظام الجديد في البنك اعتباراً من النصف الأول من العام الحالي.

هيوليت باكارد

تنتقل إلى مدينة دبي للإنترنت

افتتحت هيوليت باكارد الشرق الأوسط مكتبها الجديد في مدينة دبي للإنترنت، لتكون بذلك أول شركة دولية لتكنولوجيا المعلومات تنتقل إلى المدينة، وليصبح المكتب الجديد المقرّ الرئيسي لعملياتها في المنطقة.



محمد القرقاوي الرئيس التنفيذي لمدينة دبي للإنترنت مع علي فيرلينج وبيتر تستن نائب الرئيس ومدير المبيعات الدولية في هيوليت باكارد

وقال علي فيرلينج، مدير عام هيوليت باكارد الشرق الأوسط: "بالإضافة إلى البنية التحتية الفائقة التطوّر في مدينة دبي للإنترنت، تحفل المنطقة بالعديد من الفرص للنمو المستقبلي، كتوفير خدمات التسويق والمبيعات والاستشارات والدعم والشراكة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وتواصل هيوليت باكارد تعزيز تواجدها في الشرق الأوسط من خلال افتتاح المزيد من المكاتب، حيث تمّ مؤخراً افتتاح مكتبين جديدين في القاهرة والرياض.

كومباك الشرق الأوسط

تختار حنانيا للقيادة



جوزيف حنانيا

أعلنت كومباك كومبيوتر الشرق الأوسط عن اختيار **جوزيف حنانيا** مديراً إقليمياً للشركة، ليكون مسؤولاً عن جميع عملياتها التي تغطي مناطق ثلاثة رئيسية في الشرق الأوسط هي: منطقة الخليج وبلاد الشام، المملكة العربية السعودية، ومصر. ويمتاز حنانيا بخبرة واسعة في أسواق المنطقة، إذ شغل منذ العام 1995 عدداً من المناصب الرئيسية في كومباك الشرق الأوسط والبحر الأبيض وأفريقيا، كان آخرها منصب المدير العام لكومباك الخليج وبلاد الشام، قادماً من شركة كومباك هيوستون، ويمتلك خبرة 18 عاما في مجال تكنولوجيا المعلومات.

من جهة أخرى أعلنت كومباك عن إنشاء مكتب تمثيلي جديد في أبو ظبي، تحقيقاً لستراتيجيتها الرامية إلى العمل عن قرب مع العملاء.

إبسون

منتجات جديدة

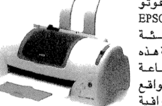


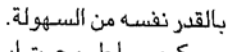






طرحت إبسون المجموعة الأحدث من طابعاتها الفوتوغرافية المصمّمة لتلبية احتياجات المصورين. وتصنّف طابعة "إبسون ستايلس فوتو 790" (EPSON Stylus Photo 790) للمبتدئين، تليها "إبسون ستايلس فوتو 890" (EPSON Stylus Photo 890) للمستخدمين المتمرسين والمحبّي طباعة الصور الفوتوغرافية. أما طابعة "إبسون ستايلس فوتو 1290" (EPSON Stylus Photo 1290) فتتوجّه إلى فئة المحترفين. وتتمتّع كافة هذه الأصناف بقدرات لطباعة النصوص ورسوميات مواقع "ويب" والصور الفوتوغرافية







بالقدر نفسه من السهولة.

كما طرحت إبسون جهاز العرض "إي إم بي-9100" (EMP-9100)، والذي يعتبر قيمة مضافة جديدة إلى السلسلة الكبيرة من أجهزة عرض الشركة، وهو عبارة عن منتج للتركيب يمتاز بنسبة سطوع وجودة صور محسنّتين. ويتمتع الجهاز، ذو الكثافة النقطية الحقيقية من نوع SXGA، بمعدل سطوع يبلغ ANSI lumens 2400 ليضمن بذلك توفير العروض الممتازة بسهولة تامة.

صن

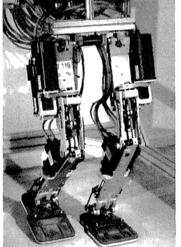
تقدم Netra TI

أعلنت شركة صن SUN عن جيل جديد من خوادم Servers الشبكات موجهاً خصيصاً لشركات تزويد خدمات الإنترنت المهتمة بضغط التكاليف عبر تثبيت معظم شرائح المايكروبروسيسور في أصغر حيّز ممكن، وكذلك لتلبية متطلبات الزبائن في مجال سرعة العمل والتخزين.

وتقول صن عن المنتج الجديد الذي يأتي تحت اسم Netra TI إنه مصمّم لظروف تشغيل أنظمة Solaris وUltra SPARC. ولذلك أيضاً فهو يمكّن شركات تزويد خدمات الإنترنت من الإنتشار على منصة مشتركة واحدة ما يسهل تطوير الخدمة وتقليل الوقت اللازم للتسويق.

INRIA وجامعة بواتييه

يستعرضان "روبوت BIP 2000"



تمّ عرض "الإنسان الآلي" BIP 2000 لأول مرة في معرض هانوفر 2000 العالمي واستقطب إهتماماً واسعاً من خبراء ورجال أعمال وإعلام. ويعتبر هذا المشروع ثمرة تعاون اشتركت فيه معامل فرنسية عدة وبدأ في العام 1994 بتمويل من منطقة "بواتو شارنت" ومجلس مقاطعة فيينا الفرنسية. واستهدف المشروع انتاج العديد من أجهزة الروبوت التي تمشي على قدمين بوجه خاص،

كما استهدف دراسة تقنيات التحكم واعطاء أوامر للنظم المعقدة بوجه عام.

وتمّ تنسيق العمل بين INRIA (معهد البحوث القومي في المعلوماتية والآلية) ومعمل ميكانيكا المواد الصلبة التابعة لجامعة بواتييه، بالتعاون مع معمل الآلية في غرونوبل ومعمل استخراج المعادن الطبيعية في بواتييه.

ويتكون النموذج الأول للروبوت BIP2000 من ساقين وجذع وسيكون له 17 مفصلاً في شكله النهائي ولديه 15 درجة من حرية الحركة، وسيستطيع المشي بطريقة تشبه طريقة مشي الإنسان على مسطح أفقي أو مائل خال من العوائق وصعود أو هبوط الإدراج.

وسيستخدم هذا النوع من الروبوت لمساعدة البعض في أعمالهم اليومية والمهنية أو إستخدامه في الأعمال المنزلية وإجراء الصيانة في المواقع الصناعية.

سيمنز

تطرح هاتفاً جديداً





أطلقت سيمنز مؤخراً هاتفها الجديد SL45 الذي قالت انه موجّه لرجال الاعمال بسبب توفر أفضل عناصر التكنولوجيا والتصميم تطوراً وروعة فيه، لا سيما بوجود مشغّل MP3 Player وميزة WAP وذاكرة اضافية بسعة 32 ميغابايت.

ويعمل الهاتف الجديد لأربع ساعات في حالة التحدث ونحو 170 ساعة في الانتظار.

ايسر

هوية جديدة



acer
we hear you

أطلقت شركة ايسر للكمبيوتر شعاراً جديداً يجسّد تحوّلها من مطوّر للتقنية المتقدّمة المرتكزة على الأجهزة والمعدات، إلى شركة تعنى بالتقنية القريبة من الإنسان والهادفة إلى تحسين حياته. وبدلاً من الشكل الذي يتّسم بالصلابة في الشعار السابق، فإن الشعار الجديد يمتاز بمرونة كبيرة لا تتمثل في الشكل وحسب بل تشمل كل عمليات ايسر حتى التقنية والبرمجية منها. كما تجسّد الهوية الجديدة بصرياً ستراتيجية ايسر في العمل، والتي تتمحور حول الاهتمام الكبير بالأبحاث والابتكار من اجل تحقيق مستويات نمو مستقرّة وتقديم أفضل الخدمات للمستخدم والاستمرار في القدرة على المنافسة عالمياً.



الشعار الجديد يتّشح باللون الأخضر الحيوي الذي يرمز إلى الحياة والنمو والقدرة على التجدّد، ويعكس هدف ايسر تقديم "التقنية الحية" إلى المستخدمين أينما كانوا وفي أي وقت. ويشير الحرف e إلى استمرارية الشركة في الابتكار والإبداع والتركيز على تقديم الحلول الإلكترونية المتقدمة للمستخدمين. كما يرمز اعتماد الحروف الصغيرة في كتابة الشعار إلى الحميمية مع المستخدم ويمنحه الانطباع بتحقيق العمل والإنجاز والتفوق.

LG

تطلق جهاز MP3 وستريو

عززت LG إلكترونكس حصتها من أجهزة تشغيل موسيقى الإنترنت (mp3) بطرح أكثر الأجهزة تطوراً في العالم وهو من طراز "سول" ويتمتع بالقدرة على العمل لمدة 19 ساعة متواصلة أي أكثر بست مرات من اي جهاز مماثل متاح حالياً.



جهاز "سولو" لموسيقى mp3 من LG

ويُعتبر الجهاز رشيقاً لتمتعه بسماكة 14،5 ملم وبوزن 60 غراماً. كذلك يستطيع التعامل مع شرعة البث العالمية للملفات mp3 بإستخدام المنفذ الشامل الموصول بكابل معطيات جهاز الكمبيوتر الذي يعمل مع ويندوز 98 و2000. وتصل سعة هذا الجهاز الى 32 ميغابايت قابلة للتوسيع بإستخدام بطاقة الوسائط المتعددة المتحركة.

كذلك أبدت الشركة عزمها على تعزيز حصتها في قطاع الأجهزة السمعية في منطقة الشرق الأوسط مع طرحها الوشيك للجهاز One Shot الذي يشغّل الإسطوانات المضغوطة السمعية والمرئية والكاريوكي.



ستريو "One Shot" من LG



فورتشن بروموسفن

شركة إلكترونية تفاعلية



فريق بروموسفن ويبدو من اليسار:
رينيه مولر نائب الرئيس التنفيذي المدير الإداري، أوروبا
ربى عبد الخالق مدير مشروع
دي موري مدير في التسويق
وائل صلاح نائب الرئيس التنفيذي والمدير الإقليمي

تقوم شبكة فورتشن بروموسفن حالياً بإطلاق شركة إلكترونية تفاعلية تقدم خدمات متكاملة تحت اسم شركة بروموسفن الإلكترونية، وقد انتدبت الشركة نخبة من المختصين والخبراء المدعمين بخبرة مهنية تزيد عن 30 عاماً في منطقة الشرق الأوسط والولايات المتحدة والقارة الأوروبية للإشراف على مهام الشركة الجديدة المتمثّلة في خلق وابتكار انماط ونماذج مهنية جديدة في ظلّ الإقتصاد الإلكتروني الجديد وعالم شبكة الإنترنت.

FLAG Tlecom

تنهي مشروع (FA-1) FLAG Atlantic

قالت مصادر شركة فلاغ المتخصصة في الإتصالات أنها أنهت بنجاح وصل بريطانيا مع فرنسا عبر خط FLAG Atlantic (FA-1)، وهو كابل تيرابت ثنائي Dual Multi-terabit cable system يصل لندن وباريس ونيويورك.

وكان خط Atlantic (FA-1) الذي أُعلن عنه في كانون الثاني/ يناير 1999 عبارة عن مشروع مشترك بين FLAG Telecom وGlobal Telesystems، لكن بعد شراء الاولى لـ 50 في المئة من أسهم الثانية أصبحت FLAG تملك 100 في المئة من المشروع FA-1(FLAG Atlantic). ومن المقرر أن يصبح هذا الخط متوفراً تجارياً للزبائن في نهاية الربع الأول لعام 2001.

ماركوني

محوّلات متفوقة لتطوير بروتوكول الإنترنت

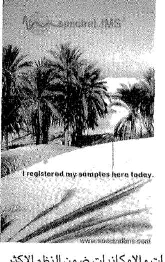
أعلنت شركة ماركوني العالمية المتخصصة في مجالات تطوير شبكة الاتصالات عن طرحها مجموعة متطورة من محولات خدمات مشتركي بروتوكول الإنترنت، والتي تعدّ مكمّلة لقواعد الاتصالات التي قامت الشركة ببنائها في منطقة الشرق الأوسط.

المحولات الجديدة، التي تعرف باسم SSX، تهدف إلى تمكين مزوّدي خدمات الإنترنت من تحويل عملياتهم التقليدية في تقديم خدمات الإنترنت للمستخدمين- حيث كان يتمّ تقدير وقت استخدام كل عميل لشبكة الإنترنت، ومن ثم تقدير التكلفة المترتبة على ذلك بغض النظر عن نوعية الاستخدام- إلى طريقة متطوّرة توفّر للعملاء القيمة الحقيقية لاستخدامهم للشبكة، ما يمكّن الشركات المزوّدة من طرح المزيد من الخدمات والاختيارات للعملاء، وينعكس إيجاباً في زيادة ولاء عملائها ومشتركيها.

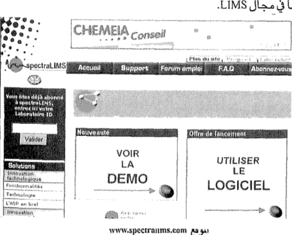
كما توفّر مجموعة محوّلات SSMX-700 و SSX-1400، وغيرها من محوّلات شبكات الاتصالات، مميّزات متطوّرة لشركات الاتصالات تمكّنها من تقديم خدماتها لأكثر من 100 ألف مشترك عبر خط منفرد واحد، وبسرعة وكفاءة وحماية وأمن لخدمات الاتصالات والإنترنت أكثر من أي وقت مضى. وتمتلك هذه المحوّلات القدرة على تقديم خدمات الإنترنت، والبث التلفزيوني وألعاب الكمبيوتر عبر الشبكة، ومن ثم تقديم كشف التكلفة المترتبة على هذا الاستخدام للعملاء، وتتكامل بسهولة مع مختلفة الشبكات وقنوات الاتصالات.

SpectraLIMS

تقدم برنامجاً عبر الإنترنت



طرحت شركة SpectraLIMS SA برنامج LIMS(نظام ادارة المعلومات في المختبرات) على اساس تأجير (ASP). ويتمتع SpectraLIMS.com بتسهيلات تمكّن المشتركين فيه من الاتصال بالموقع والعمل على البرنامج عبر الانترنت. وتقول الشركة انها تستطيع جميع المعامل أياً كان حجم نشاطها بكل الاحتياجات والامكانيات ضمن النظم الاكثر تقدماً في مجال LIMS.



موقع www.spectralims.com

يذكر انه يمكن تقديم SpectraLIMS لفترة اختبار تبلغ ثلاثة اشهر "قابلة لإسترجاع المبلغ" مع مساعدة فنية غير محدودة عند الاشتراك. ولمزيد من المعلومات يمكن زيارة موقع www.spectralims.com واختبار البرنامج.

TECHNIFOR

تُطلق المحور الدائري DP 3000



أطلقت شركة TECHNIFOR الفرنسية المتخصصة في الطباعة الصناعية أحدث منتجاتها في هذا المجال وهو المحور الدائري DP 3000 المزود بمحرك على ماكينة الطباعة Pro-Pen P3000 ما يسمح بسهولة الطباعة على أي جزء من القطعة الدائرية.

ويتمتع محور DP 3000 بسهولة وبساطة برمجته حيث يعمل على برنامج PW03 ويتم تركيب الآلة بدقائق على ماكينة من نوع P3000. وتتميز سرعة الدوران في هذه الآلة بإمكانية ضبطها.

الشركة الدولية لأجهزة المعلومات

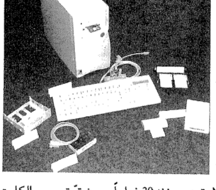
ونظام التشغيل العربي لأجهزة بالم

أعلنت الشركة الدولية لأجهزة المعلومات IAI عن توقيع اتفاقية مع شركة بالم تهدف إلى تقديم نظام التشغيل العربي APOS الذي تطوّره مجاناً مع كافة أجهزة بالم القادمة إلى منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، في خطوة تؤكد التزام الشركتين تجاه المنطقة بشكل عام والمستخدم العربي بشكل خاص.

وتسهم الاتفاقية الجديدة، التي دخلت حيّز التنفيذ خلال شهر أذار/مارس الماضي، في تعزيز التواجد العالمي والإقليمي لكلا الشركتين من خلال توفير نظام تشغيل عربي يمكن الحصول عليه من كافة موزّعي بالم. حيث يمكن للمستخدمين تثبيت البرنامج العربي على أجهزتهم والانتقال بين اللغتين العربية والإنكليزية حسب الحاجة، ما يعطيهم الفرصة للاستفادة القصوى من مميزات وقدرات جهاز بالم وتعديله بما يتناسب مع متطلباتهم وأذواقهم الشخصية.

Gap Net Secure

تقدم جهاز امني



قامت شركة Gap Net Secure بتصميم جهاز جديد لقراءة البطاقات الذكية لحماية أجهزة الكمبيوتر من العبث والتدخل غير المصرّح. وتقول الشركة أن الجهاز لا يتعدى وزنه 30 غراماً، حيث تمّ تصميم الكارت بأبعاد 20x45x95 م.

هذا ويتم تركيب جهاز Secure PC على الكمبيوتر ليتحكم كهربائياً في تشغيل كل الأجهزة المطلوبة والتأكد من تصريح العميل بالاستخدام ومنع أي شخص يحاول سرقة كلمة المرور الخاصة بنظام BIOS فضلاً عن منع أي طرف من محاولة تشغيل النظام عبر إسطوانة أو قرص مرن.

غيتواي

برنامج التدريب المتطور عبر الأنترنت

أطلقت غيتواي إحدى أكبر شركات تصنيع أجهزة الكمبيوتر في العالم برنامجاً متطوراً للتدريب على استخدام الكمبيوتر عبر الإنترنت.

وهذا البرنامج على الشبكة، الذي يعدّ جزءاً حيوياً من ستراتيجية غيتواي "ما وراء الصندوق"، يتوفر الآن على الموقع www.learnatgateway.com بسعر رمزي يمنح المستخدم اشتراكاً سنوياً في 250 برنامجاً تعليمياً مختلفاً.

وذكرت **لينيا أياكوفيديس** مديرة الأسواق الدولية في غيتواي، "صممت البرامج التدريبية بحيث تساعد المستخدم على تطوير مهاراته في مجال الكمبيوتر من خلال الدورة التدريبية (أنقر وتعلم) الخاصة بالأعمال على الكمبيوتر الشخصي، وهي دورة تتصف بأنها سهلة ومريحة في آن معاً".

وأضافت: "أن هذه الستراتيجية هي عنصر أساسي في خطة تستهدف ترسيخ علاقة دائمة مع العميل من خلال توسيع غيتواي لنطاق منتجاتها لتضم خدمات التمويل والانترنت وموقعاً متخصصاً على الإنترنت وطرح مجموعة أوسع من الأجهزة الطرفية والبرامج وخيارات التدريب والخدمة".

وتتاح للمشتركين في موقع www.learnatgateway.com بمبلغ 99 دولاراً الاستفادة من البرنامج التدريبي الفريد على الشبكة: "المكتبة التعليمية" من غيتواي، لتحسين قدراتهم في استخدام الكمبيوتر وتقييمها من خلال أدوات خاصة بذلك.■





كاديلاك فيزون

مفهوم كاديلاك: "الفن والعلم"

تقول شركة كاديلاك أنه في البداية كانت سيارة ايفوك التي ستتحول قريباً إلى الطراز الرياضي كاديلاك رودستر، ثم أتت ايماج والآن فيزون. والطراز النموذجي الجديد لكاديلاك هو الثالث في ثلاثة أعوام وله فرصة كبيرة في أن يصل إلى خط الإنتاج الفعلي.

وتقدّم فيزون عملانية وفعالية المركبة المتعددة المهام مع جمال وراحة وأداء وأفخم سيارات السيدان والواغن، فهي سيارة قوية تحيط السائق بالفخامة والتصميم الحديث. ومثل أيفوك وايماج تجسّد فيزون مفهوم كاديلاك المستقبلي "الفن والعلم".

توم كيرنز المصمم الرئيسي لعلامة كاديلاك أوضح عن السيارة قائلاً: "تمتلك فيزون سطوحاً مبسّطة وواضحة وذات خطوط حادة. ونحن نولي إهتماماً بالغاً بإيصال الفخامة عبر مفهوم "الأقل هو الأغنى". والسيارة الجديدة تعتبر بديلاً عن المركبات الرياضية المتعددة المهام، لكنها تمتاز أيضاً بشعور مماثل لقيادة السيارات العادية".

وتتميز المقصورة الداخلية لسيارة فيزون التي تتسع لأربعة أشخاص بمقاعد جلدية مع نظام تبريد وتسخين مدمج. ويستطيع الركاب التمتع بأنظمة ترفيهية ومعلوماتية متطوّرة مثل مشغّل أقراص الفيديو المدمجة وشاشة عرض الفيديو المركبة في لوحة القيادة.

شركات الفهيم: صالة "الغربية للسيارات"



عباس الفهيم، رئيس مجلس إدارة المجموعة يتوسط جيم براون والمدير التنفيذي راشد الفهيم

إفتتحت مجموعة شركات الفهيم التي تمثّل شركات مثل: مرسيدس بنز، بوش، ميشلان وجيب... معرضاً لشركتها الفرعية "الغربية للسيارات". ويتميّز موقع المعرض بسهولة الوصول إليه كونه يقع على كورنيش أبو ظبي بجوار غرفة صناعة وتجارة أبو ظبي.



افتتاح الصالة

سكودا في الإمارات

ديتمار براغار وبيير بورو (مدير عام اوتوستار) مع عدد من مسؤولي شركتي أوتوستار وسكودا

إستضافت شركة أوتوستار التجارية وهي الموزّع الحصري لسيارات سكودا في الإمارات العربية المتحدة فريقاً من أهم مسؤولي شركة سكودا، حيث قاموا بزيارة لمدة يومين بهدف وضع صيغة نهائية للخطط الستراتيجية التي تعتمدها الشركة في الإمارات للعام الحالي. يُذكر أنّ سكودا طرحت مؤخراً طراز اوكتافيا OCTAVIA المجدد وتستعد لطرح مجموعة FABIA التي نالت إعجاباً في الأسواق الأوروبية.

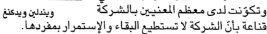
كرايسلر: 50 في المئة زيادة في المبيعات

أعلنت شركة كرايسلر ودودج وجيب الشرق الأوسط عن مواصلتها جهودها لتحقيق نتائج إيجابية في المبيعات حيث سجّلت في كانون الثاني/يناير الماضي قفزة جديدة بنسبة 50 في المئة مقارنة بالشهر نفسه من العام الماضي. وقد عزز ذلك توقعاتها لعام جيّد بنمو بلغ 30 في المئة لمبيعاتها الإقليمية للعام الحالي.

وذكرت الشركة أنّ سيارة الصالون كرايسلر كونكورد حققت نمواً بنسبة 42 في المئة وكانت المبيعات قوية بصورة خاصة في السعودية، كما ارتفعت مبيعات غراند جيب شيروكي في الإمارات العربية المتحدة، السعودية وعمان بنسبة 10 في المئة.

بفضل خطط ويدكنغ
بورشه: 50 ألف سيارة للعام 2000-01

عندما أصبح **ويندلين ويدكنغ** رئيساً تنفيذياً لشركة بورشه في العام 1992، كانت ماركة الشركة تبدو في حالة إنكماش، وبلغ عدد السيارات التي تمّ بيعها في ذلك العام 14،362 سيارة، وهو ما يمثّل ربع حجم المبيعات الكبيرة التي تمّ تحقيقها في العام 1986، وبلغت الخسائر 133 مليون دولار أميركي. وتكوّنت لدى معظم المعنيين بالشركة قناعة بأنّ الشركة لا تستطيع البقاء والإستمرار بمفردها.



ويندلين ويدكنغ

لكن إستطاع **ويدكنغ**، في غضون خمسة أعوام صعبة، أن ي
إنجازاً باهراً انعكس من خلال تحقيق عائدات مميّزة في عام وا
حيث ارتفع معدّل المبيعات إلى 77 في المئة في السنة المالية المنته
شهر تموز/يوليو 1997، وجعلت سيارة بوكستر الجديدة الت
إستحداثها قبل عام واحد فقط على قائمة الإنتظار في جميع الأس
العالمية.

وفي الوقت الحاضر، تستخدم بورشه 300 مورد لقطع ال
مقارنة بنحو 1،000 مورد في السابق، إلى جانب إستخدام برنامج دقيق لمراقبة الجودة والذي ساهم مساهمة فعّالة في تخفيض عدد قطع الغيار التالفة بمعدّل 10 قطع.

إن **ويدكنغ** كان ولا يزال يمثّل قصة نجاح باهر في عالم السيارات. إنه يمثّل مادة قصصية خصبة للحكايات الخيالية. وبالنسبة لشركة بورشه، فإن هذا العام يبدو أفضل ممّا سبق، وهذا ما تعكسه الأرقام المسجّلة الخاصة بالنصف الأول لهذه السنة المالية (من 1 آب/أغسطس 2000 إلى 31 كانون الثاني/يناير 2001). فقد ارتفعت إيرادات المجموعة 15،5 في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي، ويعود الفضل في ذلك إلى ارتفاع حجم مبيعات كل من طراز 911 وطراز بوكستر. وتخطط بورشه إلى زيادة المبيعات في الأسواق العالمية إلى أكثر من 50،000 سيارة رياضية في السنة المالية 2000/2001 (العام الماضي: 48،797 سيارة)، وهذا يعني تجاوز الإيرادات الموحّدة المعدّل الذي تمّ تحقيقه في العام الماضي بنحو 3،18 مليارات دولار أميركي (7،13 مليارات مارك ألماني).

ويؤكد **ويدكنغ** بأن الخبرة علمته بأن الشركات التي تركّز على العائدات الديناميكية (دون إهمال نمو الأرباح بطبيعة الحال) هي التي تستطيع أن تضمن تحقيق نمو كبير على المدى البعيد للمساهمين.

فورد تكرّم مديرين بجوائز امتياز





ياسر شابسوغ وحسين مراد يتوسطهما جيم بيننند

كافأت صانعة السيارات العالمية فورد مؤخراً مديرين من فريق المبيعات في قسم فورد الشرق الأوسط وشمال إفريقيا بجوائز الإمتياز العالمية. وجاء ذلك تقديراً لجهودهما في إبتكار وتنفيذ مبادرات خدمت حاجات المستهلكين في الكويت.

وكرّمت فورد كلاً من **ياسر شابسوغ** مدير عام مبيعات فورد في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا و**حسين مراد** مدير المبيعات المسؤول عن الكويت وسلطنة عمان والإمارات العربية المتحدة.

موقع sedrah.com يبدأ العمل في مجال السيارات

جرى مؤخراً تقديم موقع سدرة الكويتي sedrah.com المتخصص في السيارات، من قبل مديره **محمد خلدون مكي** بحضور جمع من الصحافيين ورجال الأعمال. وتحدّث **مكي** بإسهاب عن الموقع الذي اعتبره جزءاً أساسياً من بوابة sedrah الشاملة المفروض إستكمالها مستقبلاً.

وقال أنّ الموقع يستخدم اللغة العربية ومتخصص بكلّ ما يتعلّق بعالم السيارات ويغطي كل ما هو جديد في المصانع والأسواق. إضافة لذلك فهو يعرض بالتفصيل للسيارات الجديدة ويطلع المستهلكين على مهارات قيادة السيارات والتعامل الصحيح معها، في القيادة والبيع والشراء والإستئجار.

ثمّ تابع **مكي** متحدثاً عن مزايا الموقع، فذكر المحتوى الغني والمتجدد الذي يلبي الاحتياجات في تصميم جذّاب وبسيط. وعن الشركات التي تستفيد من هذا الموقع قال أنّ شركات التمويل يمكنها الإرتباط بالموقع لتسهيل شراء السيارات، وكذلك وكالات مبيع السيارات، وشركات التأمين، ووكالات الإطارات، وشركات بيع قطع الغيار، ومراكز صيانة السيارات، والمعارض...



موقع www.sedrah.com

sabena swissair

سويس اير، سابينا و"الاقتصاد والأعمال": رحلة مجاناً إلى باريس



تطرح شركتا الطيران السويسرية سويس اير والبلجيكية سابينا، طيلة شهر نيسان/أبريل الحالي، عرضاً خاصاً للركاب الذين يسافرون بكثرة من الشرق الأوسط، يمنحهم أميالاً إضافية مكافأة على رحلاتهم الجوية إلى فرنسا. وسيحصل كافة أعضاء برنامج "كواليفلاير" من هؤلاء الركاب، والذين يسافرون على الدرجة السياحية إلى أي مقصد في فرنسا، عبر زيوريخ أو بروكسل، قبل 30 نيسان/أبريل، على أميال مضاعفة، بينما يحصل الذين يسافرون منهم في درجة رجال الأعمال، على ثلاثة أمثال الأميال.

ويسري هذا العرض، الذي يشمل الأعضاء الجدد والقدامى في البرنامج، المقيمين في دولة الإمارات العربية المتحدة، المملكة العربية السعودية، سلطنة عمان، الكويت، قطر، البحرين، اليمن، مصر، لبنان، الأردن، سوريا، إيران وباكستان.

وهذا يعني، أنه سيكون بوسع الركاب المسافرين على متن طائرات سويس اير وسابينا إلى فرنسا خلال شهر نيسان/أبريل الحالي، جمع عدد من الأميال/المكافأة، يكفي للحصول على تذكرة مجانية إلى أوروبا، تبعا لنقطة انطلاق رحلتهم الأصلية.

ويضم برنامج "كواليفلاير" الذي تشارك فيه 11 شركة طيران أوروبية، أكثر من 3 ملايين عضو، ويكافئ المسافرين بأميال المكافأة، تمنحها شركات الطيران وتأجير

مسابقة "الاقتصاد والأعمال"

تنظم سويس اير وسابينا مع مجلة "الاقتصاد والأعمال" مسابقة توفر الفرصة لأحد القرّاء، للفوز بتذكرتي سفر ذهاباً وإياباً إلى باريس. للتأهل لهذه الفرصة، ما عليكم سوى الإجابة على الأسئلة الثلاثة المبينة أدناه وإرسال إجاباتكم إلى مجلة "الاقتصاد والأعمال" قبل نهاية شهر نيسان/أبريل الحالي.

الأسئلة:

1– ما هو الشهر الذي تعرض فيه سويس اير وسابينا أميال مكافأة للركاب الكثيري الأسفار، من أعضاء برنامج "كواليفلاير"، الذين يسافرون على متن رحلاتهما إلى فرنسا؟

2 – كم عدد المدن الفرنسية التي تقصدها طائرات سويس اير وسابينا؟

3 – كم عدد رحلات سويس اير وسابينا الأسبوعية إلى زيوريخ وبروكسل انطلاقا من الشرق الأوسط؟

شروط الاشتراك بالمسابقة:

– الجائزة عبارة عن تذكرتين ذهاباً وإياباً على الدرجة السياحية إلى باريس عبر زيوريخ، انطلاقاً من الشرق الأوسط.

– تشمل المسابقة الرحلات المغادرة من منطقة الشرق الأوسط في الفترة من 1 أيار/مايو ولغاية 31 تموز/يوليو.

– تستخدم التذاكر للسفر إلى باريس فقط.

– يجب أن تستخدم التذاكر من قبل الفائز ومرافقه فقط، وهي غير قابلة للنقل.

– لا تستخدم هذه التذاكر خلال العروض الترويجية والخصومات الأخرى.

السيارات والفنادق وبطاقات الائتمان والهاتف والبنوك. ويستطيع المسافرون استخدام أميالهم للحصول على تذاكر سفر مجانية لهم أو لغيرهم، وعلى تذاكر سفر لمرافقيهم، ورفع درجة السفر خلال الرحلة، والحصول على عروض عطلات في أكثر من 4000 فندق ومنتجع سياحي حول العالم.

وتسيّر شبكة سويس اير وسابينا في الشرق الأوسط حاليا، 30 رحلة أسبوعيا إلى زيوريخ وبروكسل، من القاهرة وبيروت والرياض وجدّه ومسقط ودبي وأبو ظبي. ومن خلال تحالفاتهما مع 23 شركة طيران عالمية، تقدم سويس اير وسابينا رحلات جوية إلى أكثر من 450 مقصداً حول العالم.

وتوفر شركة الطيران الوطنية السويسرية، سويس اير، خدماتها في الشرق الأوسط منذ نحو خمسة عشر عاماً، واقترن اسمها منذ فترة طويلة بالشكولاته والساعات وجبال الألب السويسرية. كما توفر سويس اير وشركتها الشقيقة سابينا، وهي شركة الطيران الوطنية البلجيكية، إمكانية الحصول على أرقى الأطباق والأزياء والعروض الفنية لمدن فرنسا وغيرها من المقاصد العديدة الأخرى، بسرعة وراحة.

وتوفر سويس اير وسابينا، عبر زيوريخ وبروكسل، رحلات ارتباط مع ما لا يقل عن تسع مدن في كافة أنحاء فرنسا، بما فيها بوردو وليون ومارسيليا ونانت ونيس ومطار شارل ديغول في باريس وستراسبورغ وتولوز وفالنسيين. ■

معلومات برنامج "كواليفلاير"

*** تضم مجموعة "كواليفلاير"، 11 شركة طيران أوروبية تشتمل على، سويس اير وسابينا وكروس اير وتاب اير برتغال، الخطوط الجوية التركية وشركة AOM، واير ليتورال واير يوروب والخطوط الجوية البولندية لوت، خطوط فولاري الجوية وخطوط PGA بورتوجاليا الجوية.**

*** يمكن الحصول على مكافآت أميال برنامج "كواليفلاير" أيضا، عبر عدد من شركات الطيران الحليفة الأخرى مثل، أمريكان اير لاينز وكاثي باسيفك وكوانتاس وخطوط جنوب أفريقيا الجوية.**

*** كما يستطيع أعضاء برنامج "كواليفلاير"، الحصول على أميال مكافأة، لدى استخدام عدد من كبريات شركات تأجير السيارات والفنادق وبطاقات الائتمان والهاتف والبنوك المختارة.**

*** يستطيع كل من تجاوز عمره العامين، طلب الحصول على عضوية برنامج "كواليفلاير" للركاب كثيري الأسفار، من خلال تعبئة استمارة طلب قبل الطيران على متن طائرات أي من الشركات ذات العلاقة.**

*** للتقدم بطلب العضوية أو الحصول على مزيد من المعلومات، يرجى زيارة موقع البرنامج على الإنترنت www.qualiflyer.net**

بريتيش ايرويز: شركة المقصورات الأربع





نظمت شركة بريتيش ايرويز مؤتمراً في فندق روتانا جفينور ضم أصحاب ومدراء شركات السفر في لبنان. قدّم مدير مكتب بيروت في الشركة **ناجي مهدي** عرضاً للجيل الجديد من المنتجات التي بدأت الشركة باعتمادها منذ مطلع العام الماضي.

كما شرح مهدي التجديدات التي أدخلت على مقصورات الدرجة الأولى FIRST ودرجة رجال الأعمال Club World، وعرّف بالدرجة المستحدثة وهي "المسافر العالمي الجديد" والتي جعلت من بريتيش ايرويز الشركة الوحيدة التي تعتمد 4 درجات للسفر في مقصورات مستقلة...

إلى ذلك، نظمت بريتيش إيرويز حواراً مفتوحاً حول المشاكل التي قد تواجه المسافر مع حاملي البطاقات الذهبية والفضية في "نادي المسافر المتميّز" في بيروت.

حضر اللقاء، بالإضافة إلى **اندي غيري – ستيفنز، المدير الإقليمي للشركة وناجي مهدي** مدير مكتب بيروت **ووليد كنعان** مدير المحطة في المطار، جاء خصيصاً إلى بيروت كل من **ديس هيذرينغتون** رئيس مجلس إدارة شركة بريتيش ميديترانيان صاحبة امتياز الشراكة لتسيير طائرات بريتيش ايرويز إلى لبنان والمنطقة، **ونايجل كاري** مدير عام المبيعات والتسويق **ونيك هاغيارد** مدير نادي رجال الأعمال، ومدراء الأقسام المعنية بشؤون الحقائب، والمطبخ، والأطقم.

تناولت المواضيع التي أثيرت خلال الأسئلة والأجوبة من وصول الحقائب وطريقة استلامها، إلى التأخير في مواعيد الرحلات مروراً بكيفية الاستفادة القصوى من برنامج تجميع الأميال وقاعات الاستراحة في المطارات.

"السعودية": جائزة التميّز لخدماتها داخل الطائرة

حصلت الخطوط الجوية السعودية على جائزة الخدمة المتميزة داخل الطائرة بإدخالها نظام الصرف النقدي الأجنبي على متن رحلاتها. ففي الأول من تشرين الأول/اكتوبر 2000، أدخلت الخطوط هذه الخدمة التي توفّر للراكب عملة الجهة المقصودة، وشمل ذلك الرحلات المتّجهة من الرياض وجدّه إلى كل من نيويورك، باريس ولندن، حيث يتمكّن الركاب من إستبدال النقد الأجنبي وبأسعار مشجعة وهم على مقاعدهم مستخدمين إما النقد أو الشيكات السياحية أو بطاقات الائتمان.

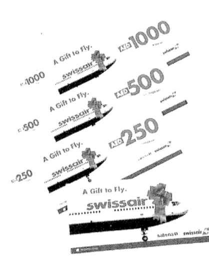
وبحلول الأول من شباط/فبراير من العام 2001، تمّ توسيع الخدمة لتشمل الرحلات المتجهة إلى ميلانو، أثينا، بانكوك، مانيلا، جاكرتا، جوهانسبرغ، سنغافورة وكوالا لامبور.

ويقول **شوقي مشتاق** المدير العام لمبيعات الخطوط الجوية السعودية "حازت خدمتنا على الجائزة الماسيّة في العام 2000، في برنامج جوائز التميّز في الخدمات داخل الطائرة في أورلاندو، فلوريدا. ونحن فخورون بأن تكون الخطوط الجوية السعودية هي الأولى في طيران الشرق الأوسط في تقديم مثل هذه الخدمة".

"السويسرية" تطرح قسائم الهدايا

أطلقت الخطوط الجوية السويسرية قسائم "هدايا السفر" التي يمكن الحصول عليها عند السفر مع الشركة وشركة "سابينا" إلى أي مكان إنطلاقاً من الإمارات.

مدير منطقة الخليج العربي في "سويس آر" و"سابينا" **فليكس رودل** اعتبر ان هذا البرنامج يقدم فكرة مبتكرة لتقديم الهدايا للمسافرين، وهي هدايا تتوافر بثلاثة أسعار هي 250 و500 و1000 درهم.



يرعى أكبر معرض في باريس

مجموعة معوّض في "قلب" الألماس

كانت مجموعة معوض للمجوهرات الراعي الرئيسي لمعرض الألماس الذي استضافه المتحف الوطني للتاريخ الطبيعي في باريس والذي تمّ افتتاحه في 7 آذار/ مارس الماضي برعاية الرئيس الفرنسي جاك شيراك.

أقيم هذا المعرض الذي يستمر حتى الخامس عشر من تموز/ يوليو المقبل تحت شعار: "الألماس في قلوب النجوم، في قلب الأرض... فعلى قلب السلطة". وحضر الافتتاح حشد من نجوم المجتمع الفرنسي وعدد من المدعوين العرب والأجانب.

إلا أن **روبير معوض** حرص، وفي مأدبة غداء أقامها في فندق فاندوم (المملوك منه كلياً) ودعا إليها ممثلي الصحافة، على الإشارة إلى غياب السفراء العرب عن افتتاح "هذا الحدث الفريد من نوعه" حسب تعبير معوض.

ويعتبر هذا المعرض هو الأكبر المخصص كلياً للألماس حيث تمّ عرض آلاف الماسات مع شروحات حول جمالها وتكوينها الطبيعي والتي تشكّل أجمل المجوهرات على مدى أكثر من 1000 عام.

احتضنت المعرض كاليري Mineralogy وهي تحفة في العمارة النيوكلاسيكية، وهي تقع قرب حديقة الورود التابعة للحدائق النباتية (Botanical Garden) وهي ميزات تجعل من هذا المكان الأنسب لهذه المناسبة التي خصصت لها مساحة 1200 متر مربّع.

وتعرض مجموعة معوض ضمن هذا الحدث الأكثر تميّزاً وروعة في الشرق الأوسط، حيث أسسها في بيروت المرحوم **دافيد معوض** الذي انتقل إلى السعودية لتغدو المؤسسة الرائدة في عالم المجوهرات بقيادة الابن الأكبر **روبير**. وتتميز مجوهرات معوض بتصميماتها المميزة وباستخدامها الألماس المشهور في أهم القطع الفنية. ■



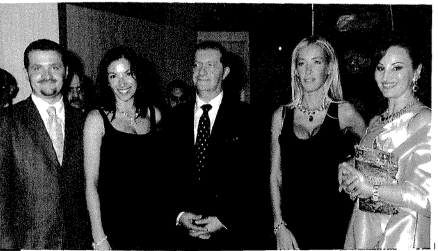
منى الهراوي تتوسط روبير وليلى معوض





من اليمين: رئيس "دوبيرز" أنطوني اوبنهايمر، ليلى معوض، مدير المعرض، عقيلة اوبنهايمر، روبير وباسكال معوض

روبير معوض أمام مدخل المتحف



ليلى معوض، الممثلة والمغنية الفرنسية أوفيلي وينتر، روبير معوض، الممثلة الفرنسية أور أتيك، وباسكال معوض



التصميم المستقبلي لساعة "كوروم"

التصميم المستقبلي الجديد لبداية القرن الحادي والعشرين: هذا ما يميز موديل "كوروم" CORUM الجديد "بابل" BUBBLE.

وفكرة هذه الساعة كانت قد خطرت على بال سفران واندرمان الرئيس الجديد لـ"كوروم". وقد أصبحت اليوم حقيقة واقعة.. تلاقي نجاحاً كبيراً في الأسواق التي طرحت فيها.

الساعة رائعة: حجمها كبير، لها عدسة مقببة من حجر السفير الثمين سماكته 11 مم، وهي مقاومة لانعكاسات الضوء. وهذه العدسة تقوم بدور المكبّر، فتمنح الساعة مظهراً فريداً للغاية.

موديل "بابل" الجديد هو من الفولاذ، أو الذهب الأبيض أو الأصفر. نظام الحركة كوارتز، أو متميز بحركة ميكانيكية أو أوتوماتيكية مع كتلة ظاهرة في خلف الساعة.

أما السوار فهو من الكاوتشوك المغطى بجلد التمساح الحقيقي، وهو تجديد في حد ذاته. الساعة مقاومة للماء حتى عمق 200 م، وهي ذات ألوان تساير اتجاهات العصر، كي تضيء الأمسيات الحالمة طوال السنة.

هذا وبعد النجاح الهائل الذي لقيه هذا الطراز، عمدت "كوروم" إلى ابتكار طراز "بابل كرونوغراف" من الفولاذ غير القابل للصدأ. الميناء يدل على التاريخ، وهو يحتوي على 3 دوائر صغيرة: على يمين الميناء، وعلى يساره، وفي وسطه بالأسفل.. وهي لقياس الوقت (كرونوغراف).

هذه هي أحدث الموديلات التي ابتكرتها "كوروم" المؤسسة العالمية المشهورة في تصميم الساعات الفريدة.. وهي تخطو خطوات ثابتة نحو المستقبل بتصميم هذا الطراز الذي يجعل "كوروم" تدخل في قلب القرن الجديد، وفي الألفية الثالثة، كعلم بارز من أعلام الابتكار والأصالة والتجديد المستمر.

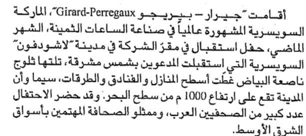
بقي أن نقول بأن الساعة الجديدة هذه تليق بالرجل العصري الأنيق، كما أنها تليق بسيدة الأعمال، والجلسات الاجتماعية الراقية. فالساعة الكبيرة الحجم لم تعد قصراً على آدم.. فإن لـ "حواء" حقوقاً تعادل حقوق الرجل.. وأبسطها أن تضع في معصمها الساعة التي تليق بها، والتي ترغب بها، ولمَ لا؟

"بابل كرونوغراف". ساعة اليوم.. وساعة المستقبل.. لكل من يحب أن يواكب عصره.



أخبار

جيرار - بيريجو تحتفل بالصحافة العربية



أقامت "جيرار – بيريجو Girard-Perregaux"، الماركة السويسرية المشهورة عالمياً في صناعة الساعات الثمينة، الشهر الماضي، حفل استقبال في مقرّ الشركة في مدينة "لاشودفون" السويسرية التي استقبلت المدعوين بشمس مشرقة، تلتها ثلوج ناصعة البياض غطّت أسطح المنازل والفنادق والطرقات، سيما وأن المدينة تقع على ارتفاع 1000 م من سطح البحر. وقد حضر الاحتفال عدد كبير من الصحفيين العرب، وممثلو الصحافة المهتمين بأسواق الشرق الأوسط.

وكان على رأس المستقبلين **سيلفي رومو** مديرة الاتصالات، و**موريس سبيري** المسؤول عن عدد كبير من الأسواق العالمية، ومنها الشرق الأوسط، وكذلك **ويلي شفايتزر** مدير الإنتاج في الشركة.

وبعد عشاء تميزت خلاله رومو أ بحضورها ومعرفتها التاريخية لصناعة الساعات، بدأ برنامج الزيارات بجولة في أنحاء مصنع "جيرار – بيريجو" حيث تمّ الإطلاع على كيفية صناعة الساعات الثمينة بدءاً من الصفائح الرقيقة، حتى تركيب العقارب، ونظم الحركة المختلفة من أبسطها (الدقائق والثواني) إلى أعقدها (التاريخ وخصوصاً الكرونوغراف) باستخدام المعادن النبيلة كالفولاذ والذهب، أو كلاهما معاً في الوقت نفسه، أو البلاتين. ثم اختبار دقة الحركات وصلابة الساعة في مختلف الاتجاهات والحركات التي يمكن أن تتعرّض لها، وذلك باستخدام العنصر البشري الحرفي من الرجال والنساء الذين يرتدون الألبسة البيضاء... حتى يخيّل للبعض أننا في مستشفى.

وكان برفقة الصحافيين **ويلي شفايتزر**، حيث تمّ التوقف في قسم الأبحاث والتطوير الذي يضمّ نحو 20 باحثاً ومهندساً ومهنياً في الساعات.. وهؤلاء هم الذين يعملون على تصميم الساعات الجديدة، ثم يقومون بالتدقيق في كافة مراحل صناعتها.



سيلفي مورو مدير الاتصالات

موريس سبيري مدير الشرق الأوسط وضع معرفته في خدمة الصحافة العربية

و"جيرار–بيريجو" ليست كغيرها من الماركات التي تصنّع في الخارج، وتُركّب في الداخل، إنها إحدى ثلاث ماركات سويسرية تصنع داخل جدرانها نظم الحركات ودقائقها، بل أكثر من ذلك، إنها تصنّع لغيرها من كبرى الماركات السويسرية والفرنسية العالمية.

ويذكر أن "جيرار–بيريجو" نالت حديثاً 3 جوائز:

– الأولى في "لوزان" (سويسرا) وهي جائزة دار نشر رانجيه على موديل "أوبرا وان OPERA ONE".

– والثانية من طوكيو على الجائزة الذهبية وهي موديل "الكرونوغراف".

–أما الثالثة، فقد حصلت عليها الماركة من مسابقة أجرتها "مجلة الساعات" الفرنسية وهي موديل "الكرونوغراف"– الطراز النسائي المزوّد بكرونوغراف صغير، ذي الحركة الأوتوماتيكية.

وفي نهاية الاحتفال تم عرض لأحدث الموديلات وهي:

– فيراري F1-2000... الساعة الرائعة الجديدة.

– فينتاج Vintage - 1945 كرونوغراف/ فولاذ.. بمناسبة مرور 210 سنوات على تأسيس "جيرار – بيريجو".

– موديل آخر من Vintage - 1945 ضمن مجموعة جديدة اسمها الفخامة Prestige. الموديل من البلاتين طبعاً.. له احتياطي وقت لمدة 55 ساعة.

– وهناك موديل جديد للغطس /Plonger، مقاومة للماء حتى عمق 300 م من الفولاذ/ أو الذهب/ أو كلاهما معاً...مع احتياطي وقت لمدة 55 ساعة أيضاً.



موديل "أوبرا وان" لرجل الأعمال الناجح (حصل على جائزة سويسرية)



حصلت هذه الساعة الرائعة (كرونوغراف) للسيدة الاجتماعية على جائزتين: الأولى يابانية والثانية فرنسية

هيدلبرغ: تاريخ عريق وشراكات متجددة



د.يواكيم انغليش
مدير عام هيدلبرغ الشرق الأوسط FZCO

تأسست شركة هيدلبرغ في ألمانيا عام 1852 وهي الآن تتصدّر صناعة الطباعة والنشر في العالم. ويبلغ عدد وحداتها الانتاجية 20 وحدة منتشرة في كل من ألمانيا، فرنسا، المملكة المتحدة، الولايات المتحدة والمكسيك ولديها 280 مكتباً و170 دولة.

وتنتشر مطابع هيدلبرغ البالغ عددها 400 ألف في 240 ألف شركة حول العالم.

وتقول الشركة أنها شهدت وثبة عملاقة في أوضاعها المالية من خلال إقامة العديد من المشاريع المشتركة والاتفاقات التي أبرمت مع شركات عالمية مثل SAP ومايكروسوفت، فضلا عن ابتكار واستخدام أرقى التقنيات الحديثة . وقد ارتفعت مبيعات مجموعة هيدلبرغ إلى اكثر من ضعفين لتصل حصتها إلى 60 في المئة في أسواق الشرق الأوسط.

وتعتبر شركة إبراهيم الجفالي وإخوانه المدخل الأول لشركة هيدلبرغ إلى المنطقة، فقد أخذت وكالة حصرية منذ نحو 50 عاماً لتنطلق بعدها إلى باقي منطقة الخليج مدعومة بشبكة واسعة من المبيعات والخدمات.

وفي العام 2000 أبرمت اتفاقية بين هيدلبرغ والجفالي لإنشاء شركة جديدة في منطقة جبل علي في دبي. ومن المتوقع لهذه الشركة أن تحقق نجاحات كبيرة نظراً للتاريخ الطويل لمؤسسيها في المنطقة.

إعمار العقارية

نظمت شركة اعمار العقارية المتخصصة في مجال تطوير العقارات جولة تعريفية لمدراء ومسؤولي المبيعات والتسويق في الفنادق والشركات السياحية العاملة في دبي.

وشارك في الجولة التي شملت مشاريع تلال الإمارات، مجمع الذهب والالماس ومرسى دبي، أكثر من 20 مندوباً من الفنادق والمؤسسات السياحية.



خلال الجولة

جوائز التقدير الإبداعي لـ مادكو للإعلان



مجموعة مادكو العاملة في مجال الاتصالات التسويقية والإعلانية في منطقة الشرق الأوسط حصلت على عدد كبير من جوائز الإبداع الإعلاني العالمية.

وضمن ذلك، فازت مدكو بجائزة الإبداع Greativity 30 من الولايات المتحدة الأميركية وذلك عن فئة التسويق المباشر والتي صممت لعصائر تشيكيتا، وجائزة أخرى في مجال الإعلان الصحفي وموضوعه الإحتفال السنوي لموز تشيكيتا.

وحصلت مادكو على جوائز مماثلة لحملتها الإعلانية لمستشفى ويلكير، وجائزة لحملة مجوهرات "داماس" عن فئة التسويق المباشر.

زيروكس تدرب موزعيها

في خطوة تهدف إلى تعزيز عمليات الموزعين في الشرق الأوسط نظّمت شركة زيروكس حلقات تدريبية خاصة بتقنية الوثائق في المنطقة.

وقال **ريتشارد ادامو** نائب الرئيس والمدير العام لشركة زيروكس الشرق الأوسط: "نلتزم بتدريب موزعي الشركة في المنطقة بشكل متواصل على احدث الحلول المبتكرة في الطباعة وإدارة الوثائق، ما يمكنهم من تقديم خدمات افضل للعملاء."



جانب من حضور مؤتمر لشركة زيروكس



جورج حرفوش مدير عام ارامكس في الإمارات العربية المتحدة يتسلم الجائزة

ارامكس تفوز بجائزة تقدير خاصة

حصلت ارامكس على جائزة التقدير الخاصة من داتاماتكس في حفلها السنوي لجوائز التميز في تقنية المعلومات في الشرق الأوسط.

وقال جورج حرفوش مدير عام ارامكس في الإمارات العربية المتحدة: "نعمل دائماً في ارامكس على تطوير وتنويع خدماتنا، وبحصولنا على هذه الجائزة فإننا نؤكد التزامنا على مواصلة تميزنا في تقديم أحدث وافضل الخدمات لعملائنا في جميع أنحاء العالم".



المركز الجديد لشركة أي سي دلكو

أي سي دلكو تفتتح فرعاً جديداً

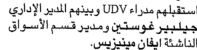
تواصل شركة أي سي دلكو المتخصصة في خدمة وصيانة السيارات تنفيذ خطتها للتوسع في منطقة الشرق الأوسط عبر افتتاح المزيد من الفروع. وقد افتتحت فرعاً جديداً في قطر يقع على طريق مطار الدوحة الدولي لينضم بذلك إلى 13 مركزاً في الشرق الأوسط.

وقالت أي سي دلكو انها اتفقت مع شركة "الجيدة" للسيارات لتشغيل مركز الخدمة الجديد اضافة لمركز آخر سيتمّ افتتاحه في قطر أواخر العام 2000.

UDV تستضيف شركاءها وعملاءها

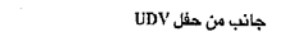


استقبلت شركة UDV مجموعة كبيرة من شركائها في أفريقيا والشرق الأوسط وأوروبا الشرقية في حفل توزيع الجوائز الذي أقيم في بيروت مؤخراً. حضر الحفل نحو 420 من شركاء وزبائن UDV حيث استقبلهم مدراء UDV وبينهم المدير الإداري **جيلبير غوستين** ومدير قسم الأسواق الناشئة **ايفان مينيزيس**.



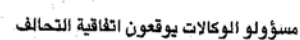
جانب من حفل UDV

يذكر أن UDV تملك مجموعة من اهم ماركات المشروبات الروحية ومنها، Jonnie Walker, J&B, Smirnof, Baileys ...

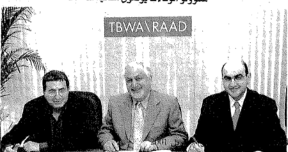


اتفاقية تحالف وكالتي RAAD و رزق للإعلان

وقعت وكالتا TBWA\RAAD و TBWA\RAAD Worldwide اتفاقية تحالف مع رزق للإعلان وشركاهم. ونُظّمَ حفل التوقيع في مكاتب TBWA\RAAD الإقليمية في دبي ويأتي هذا التحالف بين الوكالتين نتيجة تعاون وثيق استمر طوال السنة الماضية حيث شمل عددا من المشاريع الجديدة والحملات الإقليمية.



مسؤولو الوكالات يوقعون اتفاقية التحالف



إي جي إي تنظم ورشات عمل

قامت شركة الخليج العربي للإعلان والتسويق مؤخرا بتنظيم ورشة عمل دامت ثلاثة ايام وضمّت كافة مدراء ومنفذي خدمة العملاء لفروعها في دبي، أبو ظبي، بيروت، عمان، جدّه وباريس.

وقام مسؤولو الشركة في ورشات العمل بالتعريف عن أقسام الشركة وأعمالها واسمها الجديد إي جي إي الذي يرمز إلى (الخليج العربي للإعلان والتسويق).



من ورشة عمل إي جي إي

الإعلان عن شركة كومباس الشرق الأوسط

أعلنت شركة أبو ظبي الوطنية ومجموعة "كومباس" العالمية عن إنشاء مشروع مشترك بإسم ADNH كومباس الشرق الأوسط. ويتوقّع لهذا المشروع أن يؤدي إلى إحكام الشركتين على سوق التموين الغذائي في المنطقة وإلى إدارة خدمات التموين الغذائي لعدد واسع من القطاعات.

وسيكون المشروع الأول الذي ستقوم الشركة الجديدة بتنفيذه هو الاستثمار في جميع المطاعم في مركز المارينا في أبو ظبي الذي سيتمّ افتتاحه أوائل نيسان/أبريل 2001.

ولمناسبة الإعلان عن الشركة الجديدة عقد رئيس شركة أبو ظبي الوطنية للفنادق **خليفة ناصر بن حويليل** والرئيس التنفيذي لمجموعة كومباس **ميشيل بايلي** مؤتمراً صحفياً تضمن حفل عشاء راقص حضره حشد من الإعلاميين ورجال الأعمال والرسميين.



خلال المؤتمر الصحفي

3M تتوقع نسب نمو جيدة

توقّع قسم الرعاية الصحية في ثري ام الخليج نموا بنسبة 30 في المئة للمبيعات في عمليات الشرق الأوسط للعام 2001 نتيجة لطرح العديد من المنتجات المبتكرة خلال مجمل العام.

وجاءت هذه التوقعات في ختام الاجتماع السنوي للمسؤولين التنفيذيين في قسم الرعاية الصحية في 3M الخليج الذي انعقد في دبي بحضور 14 مسؤولا من 11 بلداً.

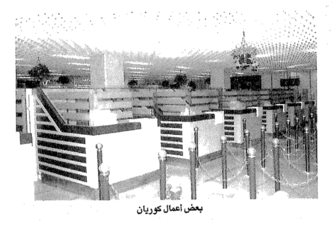
وقال **ماهر ابو زيد** مدير التسويق والمبيعات في 3M الخليج ان من عوامل نجاح الشركة تركيزها على الشراكات Partnership Power وهي مبادرة تهدف إلى جمع الموارد والعمل مع العملاء جنبا الى جنب ومساعدة الشركاء والموزعين.


مسؤولو 3M خلال الاجتماع

كوريان تلتزم جزءاً من تحديث مطار دمشق

بعدما أعلنت الدولة السورية مؤخراً عن خطة انمائية تشمل تحديث مطار دمشق الدولي، جرى اختيار CORIAN في تركيب المسطحات الصلبة باللونين الرمادي والأزرق من مجموعة تتضمن 82 لوناً. وقد بلغت تكلفة تركيب هذه المواد 170 ألف دولار أميركي.

وعلّق **طوني عزام** مدير كوريان في الشرق الأوسط وإفريقيا حول اختيار كوريان في اعمال مطار دمشق قائلاً: "دوبونت فخورة بكونها جهّزت مطار دمشق... لأنه دلالة على تفوق كوريان".


بعض أعمال كوريان

ماتيتو: مصنع ضخم لمعالجة المياه

قامت شركة ماتيتو العالمية المتخصصة في مجال تحلية المياه ومعالجة المياه العادمة بتنفيذ مصنع بعقد بلغت قيمته ملايين عدة من الدولارات لتحلية ومعالجة المياه العادمة لأحد اكبر مصانع الاسمدة في تايلاند المتعاملة مع المياه العادمة التي تحتوي على نسبة عالية من المواد الملوثة السامة.

وتمّ اختيار ماتيتو لتصميم وبناء اربعة انظمة مستقلة ابتداء من مصنع المياه العادمة ثم المعالجة ومعالجة المجاري ثم تنقية المياه.


شركة ماتيتو



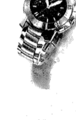


:GRISOGONO
ساعات وتصاميم جديدة للمجوهرات

بعد تقديم المجموعة الأولى الموقّعة من GRISOGONO في آذار/مارس 2000 نجحت الانطلاقة ولاقت الساعات رواجاً جيداً في الأسواق. وقد كان لتصميم هذه الساعات صدى إيجابي لدى المستخدمين ولمست الشركة طلباً متزايداً منذ ذلك الحين.

واليوم بعد عام فإن GRISOGONO يقدم مجموعته الجديدة المتنوعة بين المطلي بالذهب أو البلاتينيوم أو غيرهما. إلى ذلك قدمت الشركة تشكيلتها الجديدة من المجوهرات لفصل الصيف وتضمنت باقة تصاميم لمجوهرات فائقة الروعة بالنسبة للنساء.

BAUME & MERCIER
تقدم ساعاتها الجديدة



"منحنية وجميلة بتألق معقّد ببساطته" والكلام عن ساعة من شركة BAUME & MERCIER التي قدمت مؤخراً تشكيلة تتضمّن Sublime من مجموعة Hampton النسائية، وCapeland الرجالية.

وتتمتع الأولى بمجموعة كبيرة من أحجار الألماس والذهب، فيما تميزت الثانية بمقاومتها لضغط أعماق البحار (200 متر) خصوصاً وأنها موجّهة للرياضيين والرجال الاستثنائيين.

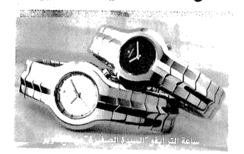
اوديمارس بيغه تقدم آخر مبتكراتها



منذ تأسيسها العام 1875 ركّزت شركة صناعة الساعات اوديمارس بيغه على التصميم والانتاج والمبيع لتحقيق النجاح المطلوب. وفي بداية الألف الثالث تقدم الشركة خمس قطع فنية جديدة للأسواق العالمية بينها اثنتين احتلتا المركزين الاولين عالمياً.

والساعات هي: Jules Audemars Dynamograph، Jules Audemars Tourbillon Canape، Jules Audemars Tourbillon، وEdward The Piguet.

تاغ هوير
تطلق ساعة "السيدة الصغيرة"



تلبيةً لرغبة المرأة المميّزة والموهوبة، أعلنت تاغ هوير انها ستطلق قريباً ساعة "السيدة الصغيرة" ضمن مجموعة ساعاتها "الترإيغو" عبر موزعيها المعتمدين في المنطقة.

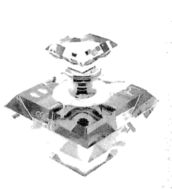
وتقول الشركة أن الساعة الجديدة تعكس شخصية المرأة وتجمع بين الطاقة الجسدية وسرعة البديهة، فقد أراد مصممها **روبرتو فنتريلا** ان تبدو مشعة بالحياة.

"أجمل"
تطلق أحدث عطورها

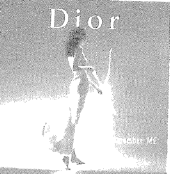
أطلقت عطور أجمل المتخصصة في العطور الشرقية عطرها الجديد "أجمل" وذلك احتفالاً بالذكرى الخمسين لتأسيس الشركة. وكُشف النقاب عن العطر الجديد خلال حفل أُقيم في دبي برعاية **الشيخ احمد بن سعيد آل مكتوم** رئيس دائرة الطيران المدني في دبي ورئيس طيران الإمارات.

ويُعتبر عطر "أجمل" الجديد حلقة وصل بين التقاليد والحداثة ويستعمله الرجال والسيدات على حدٍّ سواء، ويمثّل دهن العود أهمّ مكوّناته مع غيره من المركبات العطرية الشرقية الأخرى.

ويستهدف العطر الجديد الناس من جميع الاعمار في عبوة حديثة مصنوعة من الكريستال الصافي تعكس الحداثة مع التمسك بالتقاليد الشرقية الراسخة في الوقت نفسه.



العطر الجديد من "أجمل"



رقّة الإصابة بالحب من Dior

Dior تحتفل بنجاح عطورها

أنزلت ديور هذا العام عطور لمناسبة عيد العشاق اتّسمت بالابتكار ولاقت نجاحاً في عديد من الأسواق العطر الأول جاء تحت أسم Remember Me ووصفته ديور بأنه مترف بالمشاعر الجياشة والانتعاش والبراءة استمدّ روحه الشاعرية من زهرة Forget me not.

وجاء في قارورة بسعة 50 مل بخاخة مستديرة زرقاء ناعمة وتصميم نسائي خالص. أما العطر الثاني فجاء تحت أسم Je t'adore وأعتبر من ارق العطور التي استُخدمت في هدايا عيد الحب خلال العام 2001.

CARITA تقدم تشكيلة العناية بالمرأة الجديدة



قدمت CARITA مجموعة جديدة من منتجاتها المخصصة للعناية بجسد المرأة من مستحضرات تجميل. وجاءت المجموعة لتضمّ CARITA LE VISAGE و MASQUE DE BEAUTÉ ENERGIE و MASQUE DE BEAUTÉ APAISANT و MASQUE DE BEAUTÉ ÉCLAT وغيرها من مستحضرات العناية المتخصصة بالوجه والعيون...

مديرون

• أندريه بودغابتسيك



عينته شركة الخليج للحاسبات الآلية GBM، موزع منتجات IBM مديراً عاماً جديداً لعمليات الشركة في سلطنة عمان. وبودغابتسكي فرنسي الجنسية ويعمل في الشركة منذ 35 عاماً، من جهة أخرى عينت شركة GBM **سيزاري كاردوني** مديراً تنفيذياً جديداً للشركة.

• بيل ويس




المحلل الإقتصادي والتقني البارز انضمّ إلى المجلس الإستشاري التابع لشركة ITCC التي تتخذ من دبي مقراً لها، وتمارس نشاطها على شبكة الإنترنت في مجال التجارة الإلكترونية.

• توماس شميلر



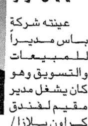
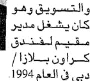
تم تعيينه مديراً مقيماً جديداً لفندق جدّه انتركونتيننتال وهو يحمل خبرة 11 عاماً وشغل حديثاً منصب مدير مقيم في فندق كراون بلازا اسطنبول.

• روبرت روسيتي



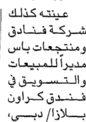
عينته شركة فنادق ومنتجعات باس مديراً عاماً لفندق هوليدي ان / بر دبي الذي يفتتح في الربع الأخير من العام الجاري، والفندق هو الثالث في الإمارات والـ 20 في الشرق الأوسط.

• دينيس هولمز

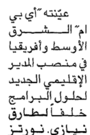
عينته شركة باس مديراً للمبيعات والتسويق وهو كان يشغل مدير مقيم لفندق كراون بلازا / دبي في العام 1994.

• أندرو لافوبيير




عينته كذلك شركة فنادق ومنتجعات باس مديراً للمبيعات والتسويق في فندق كراون بلازا/ دبي، وتشمل مسؤولياته عمليات المبيعات والتسويق في الفنادق السبعة التي تديرها الشركة في الإمارات العربية المتحدة.

• جان-كرستوف نور




عيّنته "أي بي ام" الشرق الأوسط وأفريقيا في منصب المدير الإقليمي الجديد لحلول البرامج خلفاً لطارق نيازي. نورتز سيرأس وحدة أعمال "أي بي ام" لحلول البرامج في المنطقة، والتي تشمل حلول إدارة البيانات وحلول إدارة الأعمال بذكاء فضلاً عن برامج أي بي ام لبنى الإنترنت. نورتز يعمل لدى "أي بي ام" منذ العام 1984، وهو قادم إلى دبيّ من زيمبابوي حيث كان يشغل منصب المدير العام لمدة سنتين.

• كبريال أنطوان قيامة

تم تعيينها مديرة للعلاقات العامة في فندق ومنتجع شيراتون / الدوحة، اعتباراً من أول نيسان / أبريل الجاري.

وكانت **قيامة** عملت في المجال نفسه في فندق ريجنسي بالاس في لبنان لمدة 6 سنوات.

تكريم نائب رئيس AIG


من اليمين: السفير دايفيد ساترفيلد، الوزير فؤاد السنيورة، السفير ويزنر وعباس خلف

أقام **عباس خلف**، الرئيس التنفيذي الإقليمي للمجموعة الأميركية الدولية –AIG ورئيس مجلس الادارة لشركة أميركان لايف إنشورنس– الشرق الأوسط وأفريقيا وجنوب آسيا –ALICO، حفل إستقبال في فندق فاندوم على شرف السفير **فرانك ويزنر**، نائب رئيس مجلس الادارة للمجموعة الأميركية الدولية –AIG الذي زار لبنان بدعوة من مجموعة الاقتصاد والأعمال للمشاركة في أعمال "المنتدى العربي للتأمين".

حضر حفل الإستقبال الرئيس **سليم الحص** وعدد من المسؤولين بينهم الوزراء **باسل فليحان**، **غازي العريضي**، **فؤاد السنيورة** والنائب **نسيب لحود**، كما حضر الحفل السفير الأميركي **دايفيد ساترفيلد** والسفير الأردني **أنمار الحمود** والقائم بالأعمال في السفارة المصرية **بهاء موافي**. كما شارك ايضاً سفراء لبنان السابقون في الولايات المتحدة: **نديم دمشقية**، **سيمون كرم**، **خليل مكاوي**، الوزير السابق د. **سمير مقدسي**، مدير عام وزارة الاقتصاد **عصام حب الله**، مدير عام هيئة تنظيم قطاع التأمين في الاردن د. **باسل هنداوي**، رئيس المجلس الاقتصادي الإجتماعي **روجيه نسناس**، نائب حاكم مصرف لبنان د. **مروان نصولي**، بالإضافة إلى حشد كبير من رجال الأعمال وخبراء التأمين اللبنانيين والعرب إلى جانب عدد من أساتذة وعمداء الجامعة الأميركية في بيروت.

من اليمين: عباس خلف وعقيلته، السيدة ويزنر، الوزير باسل فليحان وعقيلته


من اليمين: سامي سعاده، جان داغر وسليم الزعني


من اليمين: ابراهام ماتوسيان، روجيه نسناس، وليد زعرب، د. باسل هنداوي، زينه صباح ووسيم زعرب

Offices and Representatives

Web Site: www.aiwa.com.lb

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON

Al-Iktissad Wal-Aamal
Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
TEL: 00 961 1 864139 - 864267 - 353577/8/9
FAX: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal
Dar Al Watan
P.O.BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: 966 1 4778624
FAX: 966 1 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E.

Al-Iktissad Wal-Aamal
P.O.BOX: 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: 00 971 4 294 1441
FAX: 00 971 4 294 1035
Email: aiwa@emirates.net.ae

FRANCE

Al-Iktissad Wal-Aamal
C/O Butec
22, Rue La Boetie
75008 PARIS
TEL: 00 33 1 42 66 92 71
FAX: 00 33 1 42 66 92 75

KUWAIT

BOBYAN ECONOMIC CONSULTANTS
P.O.BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: 965 2416647 - 2441231
FAX: 965 2416648

YEMEN

SURWAH ADV. & TOURS
YEMEN - 35 HADDA St.
P.O.Box: 1990 - SANA'A
TEL: 967 1 265132 - 276072
FAX: 967 1 275895

Local Media Representatives

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
TEL: (813) 35846420
FAX: (813) 35055628

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
Krasnokholmskaya Naberezhnaja
Dom 11/15, App. 132
109172 Moscow, Russian Federation
Tel : +7-095-911 2762, 912 1346
Fax: +7-095-912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOM
RM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGJU-DONG.
CHONGNO-GU, SEOUL. 110-071
KOREA
P.O. BOX 1916 SEOUL, 110-619
KOREA
TEL: (82-2) 739-7841
FAX: (82-2) 7323662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10
TEL: (21) 653 50 71
FAX: (21) 652 12 90

UNITED KINGDOM

POWERS INTERNATIONAL LTD.
100 ROCHESTER ROW
LONDON SW1P 1JP
TEL : (00-44-207) 630 9966
FAX: (00-44-207) 630 9922

U.S.A

THE N. DE FILIPPES CORPORATION
130 WEST 42 STR. SUITE 804
NEW YORK, NY 10036 - 7802
TEL: (212) 391 0002
FAX: (212) 391 7666
E - MAIL: delstella@aol.com

OTHER COUNTRIES (*)

PUBLICITAS INTERNATIONAL
AVENUE DES MOUSQUINES 4
CH - 1005 LAUSANNE,
SWITZERLAND
TEL : (41 - 21) 213 61 31 FAX: (41 - 21) 213 62 22
Email: pid.hq@publicitas.com

(*) Including: GERMANY, ITALY, BELGIUM, SPAIN, FRANCE AUSTRIA, NETHERLANDS, GREECE, AUSTRALIA, PHILIPPINES, SINGAPORE AND MALAYSIA.

Advertisers' Index


قلعة طرابلس
جذورنا في لبنان راسخة كرسوخ قلعة طرابلس، ومنها يستمدّ بنك
البحر المتوسّط ثبات قيَمه وعمقها.
وقيَمنا هذه تتجلّى من خلال الخدمات المصرفيّة التي يقدّمها بنك البحر
المتوسّط عبر فروعه المنتشرة على كافّة الأراضي اللبنانيّة، وعبر شبكة
العلاقات المصرفيّة الدوليّة التي يضعها بتصرّف زبائنه.
ففي كلّ حين، يستفيد زبائننا من حيويّة مؤسّستنا ومن صلابة دعائمها
الماليّة.
وهكذا بجذوره الراسخة وخبرته المتينة وموارده الماليّة الواسعة، يتطلّع
بنك البحر المتوسّط إلى المستقبل بكلّ ثقة وثبات.
بنك
البحر المتوسّط. ش.م.ل.